علم تغيير الإتجاهات
النفسية الاجتماعية

دكتور عزيز حنا داود

دكتور تحسين علي حسين

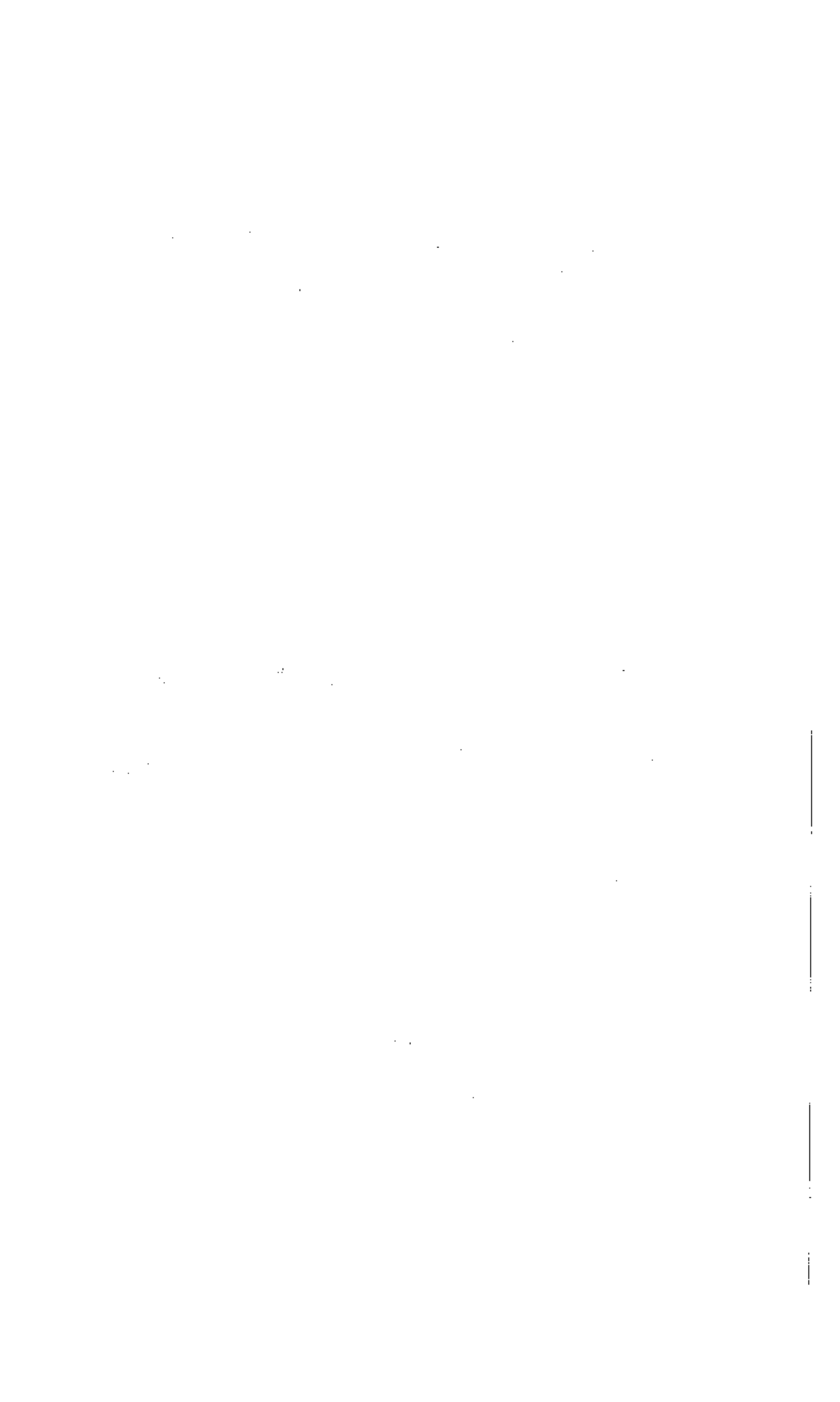
الناشر
مكتبة الأنجلو المصرية

علم تغيير الاتجاهات النفسية الاجتماعية

دكتور عزيز حنا داود
أستاذ علم النفس التربوي
كلية التربية - جامعة عين شمس

دكتور تحسين علي حسين
وزارة التربية العراقية

الناشر
مكتبة الأنجلو المصرية
١٦٥ ش محمد فريد



تصـــــدير

يعيش الانسان المعاصر حضارة تتسم بتكثر العــــلوم Plauralism of Sciences وذلك فى ضوء الانفجار المعرفى المتســــارع accelerated explosion of knowledge وفى ضـــــوء الأنفجار الضـــــمنى للقيم implosion of Values وأصبحت التخصصات الدقيقة ـ رغم ضرورتها وأهميتها ـ عبئا على طرائق فهم وتأويل الظواهر ٠٠٠٠٠ فالشخص الدقيق يبعد صاحبه عن الرؤية الشاملة بل يبعده عن تعدد الرؤى والمداخل التى تساعد على الفهم والتأويل ، وبذا ينكفىء المتخصص على تخصصه ولا يرى غيره من تخصصات ويتحول علمه الى ايديولوجيا فعالم البيولوجى يحول علم البيولوجى Biology الى بيولوجيا Biologism ٠ وعالم النفس يحول علم النفس Psychology الى سيكولوجيـــا Psychologism وعـــــالم الاجتماع يحول علم الاجتماع Sociology الى سوسيولوجيا Sociologism ومن ثم تضيع القدرة على الفهم والتأويل للظاهرة ـ أية ظـــاهرة ـ لأنها ليست احادية البعد Uni-dimensional ولكنها متعددة الأبعاد Multi-dimensional .

حاولنا فى هذا الكتاب « علم تغيير الاتجاهات النفسية الاجتماعية » ان نجمع ما بين علم التربية وعلم النفس وعلم الاجتماع وعلم الاتصال الجماهيرى ، وان نوظفها ـ ما أمكن ذلك ـ فى محاولة فهم ما يســـمى بالاتجاهات attitudes وكيف تكتسب ووسائط هذا الاكتساب ثم كيف تتغير ٠٠٠٠٠ فتكوين اتجاه نحو شىء ما أو ضده ، أى قبــول أو رفض موضوع أو فكرة أو عنصر ٠٠٠٠ الخ قد يشوه الحكم من جانب الشخص نحو هذا الموضوع أو الفكرة ويتطلب الأمر تعديلا سـعيا وراء التصـــور الأفضل ، وذلك كله فى ظل ثقافة ما ومجتمع ما واقع ما ٠٠٠٠ وبمعنى آخر لا توجد هكذا اتجاهات قبول أو اتجاهات رفض بطريقة مجردة ٠٠٠ فلكل مقام مجموعة شروط قادرة على احداث التغيير ٠

ولتشابك العلوم وتداخلها والتى تعـــــرف حاليا بالعـــلوم البيئيـة

inter disciplinary أصبح لزاما على المثقفين عامة ، والقارىء المستنير خاصة ، ان يعوا ما هو مطروح من مفاهيم وان يتفهموا واقعهم والظروف المحيطة بقضاياهم الجدلية Controversial issues أو قضاياهم الخلافية ، تلك القضايا التى تختلف فيها وجهات النظر بسبب تعدد الرؤى التى تكونت بدورها فى ظل سياقات تاريخية وحضارية معينة وفى زمان ومكان ما ، وعبر ثقافة استوعبها الشخص وتمثلها . ويعد هذا الكتاب قطرة فى بحر العلوم التى حاولنا أن نزاوج بينها ، ومن ثم فقد جاء مختصرا ومقلا ويتيح الفرصة للمتخصص أن يغوص فى أمهات الكتب فى العلوم التربوية والنفسية والاجتماعية عامة والانسانية خاصة . ويخدم هذا الكتاب بفصوله الأربعة :

١ – الاتجاهات عبر التراث السيكولوجى .
٢ – اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث السيكولوجى .
٣ – دور التربية ووسائل الاتصال الجماهيرى فى تغير الاتجاهات.
٤ – بعض النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات .

ويخدم أيضا التدريسيين وطلاب الدراسات العليا فى أقسام العلوم الاجتماعية والعلوم الانسانية ، كذلك يخدم العاملين فى ميادين الاتصال الجماهيرى ، فى مجال العلوم الاجتماعية والانسانية ، المدرسين ، المعلمين، قيادات الشباب ، والمثقفين بعامة .

ونحن نأمل أن يضاف هذا الكتاب الى المكتبة العربية فى الوطن العربى فالكتاب – أى كتاب – هو خير جليس وهو مرآة تعكس رؤية المؤلف أو المؤلفين وليس ملزما أن يتبنى القارىء المستنير نفس التصورات المطروحة ، بل ان ثراء المعرفة وتجددها يعد من الأمور الأساسية لثراء الانسان بعده هدفا ووسيلة ، كذلك بوصفه عملية تربوية .

عزيز حنا داود
تحسين على حسين

الفصـــــل الأول

الاتجاهات عبر التراث السيكولوجي

— مقــــدمة :
— الاتجـــاه :
— القيــــم :
— الآراء :
— الدوافع ـ الحاجات :
— وظائف الاتجاه :
— غسل الدماغ :

مقـــــدمة :

كثيرا ما نلحظ مناقشة حامية الوطيس بين فردين أو أكثر حول قضية أو ظاهرة ما ··· وقد تؤدى مثل هذه المناقشات الى قطيعة بين المتنافسين ، كما قد تؤدى الى وقوف كل من أفرادها موقفا متصلبا نحو ما كان مطروحا كموضوع نقاش ··· والطريف أن ما يحدث من مفردات الحياة اليومية بين الناس يحدث أيضا بين المتعلمين والمثقفين والباحثين ··· وقد يرجع أحد أسباب ذلك الى ان لغة المتنافسين ليست واحدة أو قد يرجع ذلك الى عدم تحديد المفاهيم التى يتناقشون فيها فلكل رؤاه وتصوراته وهى بالضرورة متباينة ومن ثم تحدث المواجهة وقد يحدث التصادم ·

من هنا تبرز قيمة وفعالية « تحديد » المقصود من الكلمات والعبارات التى تكون موضوعا للنقاش · فتحديد المصطلح أو تحـــديد المفهوم يضع المتنافسين على أرضية مشتركة اذ يتكلمون بلغة واحدة وكثيرا ما يتفقون أو يختلفون ولكن دون صدام أو قطيعة ·

وتزداد الحاجة الى تحديد المصطلح أو المفهوم فى القضايا العلمية وعلى وجه التخصيص فى العلوم الاجتماعية وفى علوم الانسان ·

وقد يمكن للقارىء المستنير أن يجرى تجربة بســـيطة فيقوم باختبار مجموعة أفراد متقاربين فى خلفيتهم العلمية أو ثقافتهم العامة بسؤال مثل : ما المقصود بكلمة « اتجاه » ؟ أو كلمة « رأى » ؟ أو كلمة « قيمة » ؟ من المتوقع أن يجد السائل مجمـــوعة متباينة من الاجابات قد تتفق فى بعض جوانب الاجابات المطروحة وقد تتباين تباينا كبيرا ·

قد يعود الاتفاق الى رؤى نظرية متشابهة كما قد يعود التباين الى رؤى نظرية متباينة بين بعضهم الآخر · وعليه يصبح تحـديد المصطلحات ـ خصوصا فى العلوم الاجتماعية والانسانية ـ من الأمـــور الضرورية والحاسمة فى بناء لغة مشتركة أو أرضية متشابهة نحو ما يعرض من ألفاظ ومعان متفق عليها لهذه الألفاظ ···؟ وتزداد الحاجة لهذا التحديد فى الكتب والمراجع والبحوث كافة ·

واذ أن تحديد المصطلح يكون محكوما بالفكر النظـــرى الذى يتبناه المفكر أو الباحث أو المؤلف ، كما يكون محكوما أيضا بخبرات الفرد العلمية والحياتية ، لذا يلزم ويتعين تحديد المقصود من استخدام لفظ ما أو كلمة ، أى تحديد المقصود بكل مصطلح يطرح فى النقاش أو فى الكتابة ٠

الاتجـــــاه : Attitude

ربما لم يحظ مفهوم فى علم النفس الاجتماعى بدرجة الشيوع واختلاف الرؤى والتصورات كما حظى هذا المفهوم « الاتجـــاه » حتى ان نلسون Nelson عرض فى قائمة له ما يزيد على عشرين تصورا له ، كما عرض أولبــــورت Allport تعاريف مختلفة لهذا المفهوم استقاها من علمــاء كثيرين مثل تشيف Chave ، واريـــن Warren ، كانترل Cantril لنـــدبرج Lundberg وغيرهم ٠٠٠٠ الا أن ثمة خيطا عاما يشـــترك فيه معظم علماء النفس الاجتماعى ازاء هذا المفهوم يتمثل هذا الخيط العام بعد (وصف) الاتجاه بأنه متغير وسيط intervening variable أو تكوين فرضـــــى hypothetical construct بيد أنه يمكن تجميع رؤى المنظرين فى علم النفس الاجتماعى نحو مفهوم الاتجـــاه الى ثمانى مجموعات من الرؤى النظرية بحسب الاطار النظرى الذى يتبناه كل منهم ٠ وسوف نعرض كل رؤية من هذه المجموعات الثمـــانية وبعض التعــــاريف التى تنسحب تحت كل منها :

١ ــ الاتجاه بعده ميلا : Tendency

يصف بوجاردس Bogardus (١٩٣٥) الاتجاه بوصفه ميل الفرد الى الاقتراب أو الابتعاد فى سلوكه من بعض عوامل البيئة ، كذلك ميـــل الفرد الى أن يسبغ على هذه العوامل معايير موجبة أو سالبة بحسب درجة انجذابه أو نفوره منها ٠

ويقترب من هذا التصـــور ســـارتان وآخرون Sartain & Others ١٩٦٧ بوصف الاتجاه بأنه ميل لدى الفرد للاستجابة قبولا أو رفضا نحو موضوع ٠ كذلك تقدم انستازى Anastasi ١٩٧٤ تعريفا للاتجاه بوصفه

ميلا للاستجابة مع أو ضد موضوع ما مثل تنظيم الأسرة أو نحو عادة ما أو جماعة معينة أو جنس أو قومية ٠٠٠ الخ ٠

ويعرف كل من ثورنديك وهاجين Thorndike & Hagan ١٩٧٧ الاتجاه بأنه ميل لتأييد أو معارضة مجموعات معينة من الأشخاص أو الأفكار أو المؤسسات الاجتماعية ٠

تقويم هذا التصور :

يرى المؤلفان أن ثمة فرقا بين الاتجاه والميل ولا يصح عدهما مترادفين — كما سنعرض فيما بعد — فالميل — يركز على البعد الايجابى الميل الى ٠٠٠ الميل نحو ٠٠٠٠٠ بينما يتضمن الاتجاه نحو أو ضد ، اتجاها قريبا من أو بعيدا عن ٠٠٠٠ أى أن للاتجاه بعدين الايجاب والسلب ، القبول والرفض٠٠٠ وعليه فالاتجاه يعد مصطلحا أساسيا نحو القضايا الجدلية Controversial Issues أو القضايا الخلاقية debatable Issues ، اما الميل فهو مصطلح أساس نحو القضايا ذات البعد الواحد الايجابى ، يزاد على ذلك الطابع الذاتى والوجدانى الذى يميز الميل ، وكثيرا ما يتمثل الميل فى قضايا جزئية ذات طابع شخصى ، كأن يميل الفرد الى طعام معين أو شخص معين أو مدرسة فكرية أو فنية معينة ، ومن ثم يبتعد مفهوم الميل عن القضايا التى تعد أساسا مهما كموضوعات تحدد اتجاه الفرد وليس ميله ٠

٢ — الاتجاه بعده نزعة انفعالية : Emotional trend

يصف رامز وجيج Ramers & Gage ١٩٥٣ « الاتجاه بأنه نزعة انفعالية بدرجة ما انتظمت نتيجة الخبرة وتستجيب بالايجاب أو السلب (نحو أو ضد) موضوع سيكولوجى غالبا ٠ كما يشير روكيش Rokeach (١٩٦٦) الى ان الاتجاه يتضمن نزعة انفعالية كمكون أساس فى طبيعته تؤدى الى استجابة وجدانية affective ازاء المثير كموضوع أو موقف ٠

تقويم هذا التصور :

اغفل هذا التصور المكون الأساس فى بناء الاتجاه وهو البعد الادراكى، صحيح أن هذا التصور لم يهمل الخبرة experience ولكن الخبرات التى

يكتسبها الفرد قد تكون معزولة عن عملية ادراك هذه الخبرات كبعد معرفى ، ومن ثم تتسم بالممارسة أو تكوين عادات غير واعية يسيطر عليها الجانب الانفعالى بمفرده ، وعليه لا يعد الاتجاه مجرد نزعة انفعالية ، اذ أن خفض الاتجاه الى البعد الانفعالى بمفرده يجرده من عمليـــة الوعى المبنى على المعرفة التى تعد مكونا أساسا فى بناء الاتجاه ٠

٣ ـ الاتجاه بعده استعدادا : Predisposition (Set)

يعرف وارين Warren (١٩٣٤) الاتجاه بعده استعدادا عقليا نوعيا ازاء خبرة فى طريقها الى الظهور ٠

ويعرف ولـــان Wolman (١٩٣٧) الاتجاه بوصفه استعدادا مسبقا مكتسبا يؤدى الى الاستجابة بطريقة محددة (ايجابا أو سلبا) نحو أشخاص أو موضوعات أو مفاهيم معينة ٠

كما يقدم هاريمان Harriman (١٩٤٧) تعريفا للاتجاه بوصـــفه استعدادا عقليا للاستجابة ازاء موقف معين استجابة معدة وجاهزة ، ويقدم ليتـــــون Litton (١٩٧٣) تعريفا مفاده الاتجاه اسـتعداد مكتسب ثابت نسبيا للاستجابة الموجبة أو السالبة تجاه أشخاص أو موضوعات أو مفاهيم ٠٠٠٠ ويشاركه جــود God (١٩٧٧) فيعـرف الاتجاه بأنه استعداد للاستجابة تجاه موضوع أو موقف أو قيمة يصاحبه عادة عاطفة أى بعد وجدانى ٠

تقويم هذا التصــــور :

يلاحظ بعض التباين فى التصورات الســـابقة ازاء مفهوم الاستعداد اذ يربطه بعضهم بالجانب العقلى ، كما يربطـــه بعضهم الآخـــر بالجانب الوجدانى ، ومنهم من لم يحدد نوع الاستعداد ، كذلك لم تحظ الخبرة السابقة كمكون أساس بالاهتمام الكافى فى معظم التعاريف ٠ ومن ثم لا يمكن عـــد الاتجاه استعدادا مسبقا للتصرف أو الاستجابة ، فمفهوم الاستعداد نفسه بحاجة الى تفسير ، ويتسم بالغموض وقد حاول أولبرت Allport (١٩٣٧) استخدام لفظ تهيؤ عقلى أو تأهب عقلى أو عصبى عقلى ، وكل الفاظ تتسم

بالغموض ولا تؤدى الى مكوناته المعـــرفية (الادراكية) ، والوجــدانية (الانفعالية) ، والنزوعية (السلوكية) ٠

٤ ـ الاتجاه بعده موقفا : Situation

يطرح كل من تومـــاس وزنانكى Thomas & Zananiki (١٩٦٧) تعريفا للاتجاه مؤداه أنه موقف نفسى للفرد نحو احــدى القيم أو المعايير السائدة فى البيئة الاجتماعية ٠ كما يشـــير كل من بيشـــوب وهاملتون Bioshop & Hamilton (١٩٨٠) الى الاتجاه بأنه موقف مستقر نسبيا لدى الفرد ازاء القضايا الخلافية التى تشيع فى ثقافة ما ، وتتسم مواقف الأفراد بالاتساق فى ضوء الخبرات التى اكتسبت أثناء تفاعلاتهم مع الثقافة السائدة ، والثقافات الفرعية المنخرطة فيها ٠

تقويم هذا التصـور :

تتفق التعاريف السابقة وما شــابهها على أن الاتجاه يكتسـب ازاء القضايا الجدلية أو الخلافية ، وقد ينحاز أو يضاد ما هو سائد فى الثقافة أو البيئة الاجتماعية التى يعيش فيها الفرد ٠٠٠ ولكن ثمة خلاف واضح بين الاتجاه والموقف ، اذ ان المواقف لا تعكس بالضرورة بعدا وجدانيا أو تقويميا ، بينما يكون الأمر غير ذلك فى حالة وجود اتجاه ، اذ يتضمن فى مكوناته هذين البعدين البعد الوجدانى والبعــد التقويمى ، زد على ذلك بعدين آخرين هما البعد المعرفى (والذى قد يكون تراكما لخبرات سابقة) والبعد النزوعى (أو السلوكى) ٠

٥ ـ الاتجاه بوصفه مجموعة من المعتقدات والقيم :

قدم ماركس Marx H. M., الاتجاه بعده فئة Category مـــن المعتقدات والقيم المنظمة ازاء الناس والاشياء والموضوعات ، أو استنتاجات خرج بها الشخص نتيجة أقوال الناس وأفعالهم ٠

ويرى روكيتش Rokeach (١٩٧٩) الاتجاه بعده تنظيما لمعتقدات ثابتة نسبيا لدى الفرد ازاء موضوع أو موقف ، يتضح هــذا التنظيم من خلال امكانية التنبؤ باستجابة الفرد بمنهج استدلالى Reasoning .

تقويم هذا التصــور :

ثمة خلط بين الاتجاه والمعتقد belief أو dogma فى كـل من التعريفين السابقين · كذلك ثمة خلط آخر بين الاتجاه والقيم Values فالمعتقد يبرز اقتناع شخص ما ببعض القضـــايا أو الظواهر بطريقة يقينية شديدة الرسوخ كالحساب فى الآخرة لأفعال الشخص فى الحياة الدنيا ، وقد يقتصر الاقتناع على البعد العقلانى دون البعد الانفعالى أو الوجدانى الذى يعد بمثابة مكون أساس فى بناء الاتجاه ·

وثمة خلاف بين من الاتجاه والقيمـــة ، اذ تعد الأخيرة مفهوما داخل « نسق قيمى » يتسم بالشمول ازاء قضايا ومواقف كلية نمت على مـــدى زمنى طويل نسبيا ، وأصبح من الصعوبة تغيير هذا النسق القيمى بالمقارنة عند تغيير الاتجاهات · ويمكن أن تتكون الاتجاهات ازاء موضوعات محددة (لا تتسم بالشمول عادة) اذا ما قورنت بالقيم · ويغلب على الاتجاهات انتظامها داخل نسق قيمى معين بحيث يمكن عدها أحد مكونات النسق القيمى ولكنها ليست قيما بذاتها ·

٦ ـ الاتجاه بوصفه متغيرا وسيطا أو تكوينا فرضيا :

يعرف اوسكب Oskamp (١٩٧٧) الاتجاه بوصفه متغيرا وسيطا (غير مرئى) يؤثر على العلاقة بين المثيرات والاستجابات كسلوك ظاهر · والمقصود بهذا كما يقول روكيتش Rokeach (١٩٦٦) ان الاتجاه تنظيم لمجموعة معتقدات أو تصورات عن شىء أو موقف تجعل حامل الاتجاه مستعدا مسبقا للاستجابة بطريقة تفضيلية · والاستعداد المسبق فى تصور روكيتش يعد تكوينا فرضيا ·

ويفرق كوتنر Kutner (١٩٥٢) بين الاتجاه اللفظى نتيجة لهذا التكوين الفرضى والسلوك الظاهر لنفس الفرد ، ويعـــزو ذلك الى أن ثمة فصلا بين الاتجاه نحو شىء attitude toward object والاتجاه نحو موقـــف attitude-toward- situation وقد أدى هذا فى تصـــوره الى تأخير نمو وتطور النظرية فى علم الاتجاهات ، وكذلك النظرية فى علم

تغيير الاتجاهات . والمغالطة تكمن فى أنه لا يوجد اتجاه نحو شيء الا من خلال موقف يكون ثمة اتجاه نحوه ، وبمعنى آخر لا تتم استجابة مفضلة فى الاتجاه نحو شيء فى فراغ ولكنها بالضرورة تتم من خلال موقف . ومن ثم يعد الاتجاه نحو الشيء بمثابة الشكل figure والاتجاه نحو الموقف بمثابة الأرضية ground .

ويتوقف سلوك الفرد صاحب الاتجاه نحو شيء من خلال موقف an object-within-a-Situation على المعتقدات الخاصة أو الاستعدادات المسبقة التى استثيرت نتيجة وجود الاتجاه نحو الشيء فى جانب منه ، وفى الجانب الآخر يتوقف السلوك على المعتقدات الخاصة أو الاستعدادات المسبقة التى استثيرت نتيجة وجود الاتجاه نحو الموقف . ومن ثم يكون السلوك الاجتماعى للفرد « دالة » function لاتجاهين على الأقل ، احدهما يستثار بالاتجاه نحو الشيء والآخر يستثار بالاتجاه نحو الموقف .

ويكون بأورة الاتجاه نحو الشيء بمفرده - غاضا الطرف عن الموقف - المسؤول الأساس عن عدم الاتساق بين الاتجاهات كما يعبر عنها لفظيا ، وعن السلوك الفعلى للفرد ، أو على الأقل عدم اعتماد السلوك على الاتجاهات .

تقويم هذا التصور :

يعانى هذا التصور من النظرة الآحادية أو المكون الفرضى الوسيط بين المثيرات الاجتماعية ، والأداء كسلوك يعبر عن اتجاه ، وبمعنى آخر لم يركز العاملون على وفق هذا التصور على المدخلات inputs التى تم ترابطها واتساقها كافتراض ، ثم عبرت عن نفسها من خلال السلوك ازاء الاشياء والقضايا والمواقف . ونحن نتفق مع وجهة نظر كوتنر التى تقول بأن الفرد يحمل اتجاهين على الأقل ازاء أى موضوع أو شخص أو شيء ، احدهما نحو هذا الموضوع والآخر نحو الموقف الذى يتاح فيه التعبير التفضيلى نحو هذا الموضوع الذى قد يختلف فيه أحد الاتجاهين عن الآخر .

٧ ــ الاتجاه بعده اتساقا لمجموعة استجابات :

يقدم ترستون Thurstone (١٩٦٩) تعريفا للاتجاه بوصفه مجموعة متسقة من الاستجابات تنحو بالفرد بعيدا أو قريبا من شيء خاص ٠

ويعرف كندلر Kendler (١٩٧٤) الاتجاه بوصفه اهتمام ازاء استجابة مميزة لبعض المثيرات الاجتماعية ٠

ويعرف مورجان Morgan (١٩٧٤) الاتجاه بأنه الاهتمام باستجابة ايجابية أو سلبية لأشخاص أو موضوعات أو وظائف معينة ٠

تقويم هذا التصــور :

يقتصر هذا التصور على الاســتجابات وهى المرحـــلة النهائية التى تكشف عن الاتجاه ، ولكن لا يتضح فى أى منها خطوات بناء هذا الاتجاه ، كما لم تشر الى كونه بناءا فرضيا يستدل عليه من السلوك أو الأداء اللفظى أو العملى ، كما لم تشر هذه التعاريف أيضا الى أبعاد الاتجاه سواء كانت معرفية أو وجـــدانية أو نزوعية ومن ثم تعـــد تعريفات قاصرة عن فهم وتفسير الاتجاه ٠

٨ ــ الاتجاه بعده محصلة لثلاث مكونات معرفى وجدانى سلوكى :
"Cognitive, affective, behavioural components"

من أقدم التعريفات ازاء هـــذا التصـــور تعريف كرتش وكرتشفيلد Krech & Cruchfield (١٩٤٨) اذ يعرفان الاتجاه بعده عـــددا من العمليات الدافعية والانفعالية والادراكية التى انتظمت فى صـــورة دائمة وأصبحت تحدد استجابة الفرد لجانب من جوانب بيئته ٠

كذلك يقدم بورن وآخرون Bourne et al. سنة ١٩٤٨ الاتجاه بوصفه توحيدا للمشاعر والمعتقدات والاهتمامات للعمل بطرق مستقلة ومباشرة نحو أشخاص أو موضوعات أو أحداث ٠

كذلك يقدم بارون وآخرون Baron et. al. سنة ١٩٧٩ تعريفا مفاده

بأنه مجموعة ثابتة من المعتقدات أو المشاعر أو السلوك ذات أهمية عند الأفراد نحو موضوعات أو قضايا .

كذلك ترى دافيدوف Davidoff سنة ١٩٨٠ أن الاتجاه يعد بمثابة ربط للمفهوم التقويمى المتعلم مع الافكار والمشاعر والسلوك .

تقويم هذا التصور :

تركز التعاريف السابقة على المكونات الثلاثة للاتجاه ولكنها تركز على مفهوم الثبات في وصفهم للاتجاه ، وهذا يجانب الواقع ، فكل ما هو مكتسب أو متعلم يمكن أن يتعدل أو يتغير ، وعليه فالاتجاهات قابلة للتعديل والتغيير بالضرورة . والملاحظ أن التعريف الأول فقط الذى قدمه كل من كريتش وكرتشفيلد هو الذى حدد الوجهة التى يتجه اليها السلوك بينما اقتصرت التعاريف الأخرى على تعداد الأبعاد التى تسهم فى بناء الاتجاه كما تتمثل فى عمليات ادراكية ودافعية وانفعالية ... أو مشاعر ومعتقدات واهتمامات وكلها تدخل كمكونات ولكنها لا تحدد وجهة الاتجاه ازاء القضايا الجدلية على وجه التحديد والتى تعد الموضوع الرئيس فى دراسة الاتجاهات .

ويتفق معظم علماء النفس الاجتماعيين Social Psychologists على أن المكون المعرفى Cognitive component هو الطريق الذى ندرك به شيئا أو حدثا موقفا ما ، وما يتضمنه ذلك من معتقداتنا وأفكارنا عن هذا الشيء أو الحدث .... الخ .

ولتوضيح ذلك فان العنصر المعرفى يعد بمثابة فئة أو قسم يستعمل فى عملية التفكير فقسم العربات (السيارات) مثلا يتضمن البرازيلى والسوبر والمرشيدس ... الخ ويشير تراياندس (١٩٧١) الى ان عبارات مثل العربات هى كذا وكذا ، للعربات كذا وكذا تعبر عن أفكار تعد جزءا من هذا المكون المعرفى . وحين يكون الانسان هو موضوع الاتجاه « فان المكون المعرفى له (لهذا الاتجاه) يكون عادة جامدا (متحجرا) كصورة عقلية تكونت لدينا عن اناس من نوع خاص .

وقد كان والتر ليبمان Walter Lipman (١٩٢٢) الذى يرجع

اليه مصطلح اتجاه جامد أو متحجر Stereotype يقول بما ان العالم مملوء بالتنوع ومملوء بالترابطات والتناقضات ٠٠٠ الخ فانه يبدو مناسبا أن نبنى (العالم) على أساس انموذج أبسط قبل أن نتعامل معه ، اذ يبدو مستحيلا أن نزن كل رد فعل من كل فرد نتعامل معه كل دقيقة فى ضوء المعانى التى يطرحها ، ومن المناسب أيضا أن ننمط الأفـــراد والجماعات بطريقة فيها حكم أولى Snap-Judgment ٠ مثلا : المقاتل الايرلندى ، الفنان الايطالى ، الصهيونى التوسعى ، الفارسى العدوانى وهـكذا ، واذ أن هـــذه الاحكام الجامدة مريحة نوعا ، ولكن بالتأكيد ينقصها الدقة ، ومن ثم فهى تعميمات غير علمية ولا يمكن الاعتماد عليها فى حكمنا على الأفراد أو المجاعات ٠

ويتكون المكون الوجدانى للاتجاه Affective component من المشاعر أو الانفعالات التى تستثار فى الفرد حين يواجه موضوعا أو حدثا أو موقفا أو ما يرمز لأى منها ٠ وعلى سبيل المثال مشـاعر أو انفعالات : الخوف ، الشفقة ، المشاركة الوجدانية، الغضب ، الحسد ، الحب ٠ والأفكار المتعلقة باستخدام نفس غرفة الغســيل ٠٠٠ (التواليت) أو الشرب معا من نفس الأكواب أو السلام بالأيدى أو العناق مع صهيونى متطرف أو فارسى معتدى تثير مشاعر التقزز وعدم الراحة لدى العرب على سبيل المثال ٠ ويعد المكون النزوعى (السلوكى) Behavioral component ميلا أو استعدادا للفعل بطرق معينة بالمرجوع الى مضـــوع ما أو حدث ما أو موقف ما ٠ ويتركز الاهتمام هنا على الميل نحو الفعل أو الأداء وليس على الأداء نفسه ٠

وأخيرا نقدم تعريفا اجرائيا للاتجاه Operational definition بداية يمكن أن نذكر أن تحديد المصطلح اجرائيا يعنى محاولة وصف وتفسير المصطلح بطريقة عملية واضحة ذات مظاهر تنقل الكلمات الى اجـــراءات قابلة للملاحظة ومن ثم قابلة للقياس ٠

وعليه يمكن عد الاتجاه مفهوما Concept يعكس مجموع استجابات الفرد ــ كما تتمثل فى سلوكه ــ نحو الموضوعات والمواقف الاجتماعية التى تختلف نحوها استجابات الأفراد بحكم أن هذه الموضوعات والمواقف تكون جدلية بالضرورة ــ أى تختلف فيها وجهات النظر ــ وتتسم استجابات الفرد بالقبول بدرجات متباينة أو بالرفض بدرجات متباينة أيضا ٠

وعليه حين يقاس الاتجاه تتعدد الرؤى ازاء سلم القياس فيرى بعضهم أن يكون خماسيا أو سباعيا أو أكثر أو أقل مما يشير الى شدة الموافقة أو التأييد في احد الطرفين وشدة الرفض أو عدم التأييد فى الطـرف الأخر ، ويشيع في البحوث العربية سلم ليكرت likert الخماسى والذى تنتهى عباراته بـ :

موافق جدا موافق متردد أرفض أرفض بشدة

القيـــم : Values

تتسم القيم بالعمومية أكثر من الاتجاهات ، وتعـد الاتجاهات قيما متعلقة بموضوعات محددة ، وبمعنى آخر يمكن لمجموعة من الاتجاهات ازاء موضوعات اجتماعية متعددة أن تكون قيمة لدى الفرد ٠

فمثلا المسؤولية الاجتماعية Social responsibility تعـد قيمة وتتضمن هذه القيمة مجموعة اتجاهات منها : الاتجاه الايجابى نحو احترام العمل ، الاتجاه الايجابى نحو الأسرة ، الاتجاه الايجابى نحو تعليم وعمل المرأة ، الاتجاه الايجابى نحو المشاركة والتعاون مع الاخرين ٠٠٠٠ وهكذا تشكل هذه المجموعة من الاتجاهات الايجابية قيمة المسؤولية الاجتماعية ٠

كما أن القيمة تتضمن بالضرورة اصدار حـكم ، فقيمة الأمانة مثلا تتضمن اصدار حكم ما على الشخص غير الأمين ، كما أن قيمة الشجاعة تتضمن اصدار حكم ما على الشخص الجبان ، وهكذا تضمن قيمة الصدق حكما على الشخص الكاذب ٠

ولكن لا يتضمن الاتجاه ـ عادة ـ حكما قيميا ، فالاتجاه ـ كما سبق ذكره ـ ينحو بالشخص نحو قبول أو رفض موضوع ما أو شـخص ما أو فكرة ، وليس ضروريا أن يتضمن هذا القبول أو الرفض حكما قيميا ٠ فقضية أو موضوع عمل المرأة مثلا قد نجد بعض الأفراد يرفضون عملها ، بينما يرى آخرون ضرورة عملها ، وقد يطلق على الجماعة الأولى محافظون أو تقليديون ، كما قد يطلق على الجماعة الثانية « متحررون » أو عصريون » وفى كلا الحالين لا يوجد حكم قيمى فالمحافظة والتحرر مفهومان متناقضان يتضحان ازاء قضايا اجتماعية كثيرة ٠

الآراء : Opinions

تختلف الآراء عن الاتجاهات فالأولى قد تظهر فى مواقف عارضـة ومنفردة ، كما قد تختلف عند نفس الفرد فى مناسبات مختلفة ، وعادة ما يعبر عنها شفهيا أو تحريريا ، بينما الثانية (الاتجاهات) تكون مرتبطة

بموضوعاتها أو الاحداث التى تستثيرها بطريقة أكثر ثباتا ، ويمكن أن يعبر عن الاتجاهات باشارات أو ايماءات يزاد عليها الاستخدام اللفظى أو الكتابة، ناهيك عن الشحنة الوجدانية التى تعد كأحد المكونات الأساسية فى الاتجاهات والتى لا تتوافر فى الآراء بعدها قناعات مبنية على الخبرات الخاصة بالفرد ٠

وقد وضع ايزنك Eysenck (١٩٥٤) تصورا للمقارنة بين الآراء والاتجاهات كما يأتى :

١ ـ يتبنى الفرد آراءه فى مناسبات متباينة ، وقد يقلع عن هذه الآراء فى مناسبات أخرى ، ويعنى هذا أن الآراء قد تكون عارضة ومؤقتة وليست هكذا تكون الاتجاهات التى تتسم بقدر أكبر من الاستقرار والثبات ٠

٢ ـ يعد الاتجاه مجموعة مترابطة من الآراء المستقرة نسبيا ، وعليه فالاتجاه اشمل وأكثر اتساعا من مجرد رأى ، كما أنه يتسم بالبعد الوجدانى أو العاطفى ٠

٣ ـ تكون الايديولوجيا فى تصور ايزنك Eysenck « كمحصلة نهائية لعدد من الاتجاهات يعتمد ويرتبط كل منها بالاخر ، وتتسم بالثبات النسبى ، وتصبح لافتة تصف الفرد فى جماعته ٠

الدوافع ـ الحاجات : Motives-Needs

تعد الدوافع أو الحاجات تكوينات فرضية مكتسبة ـ ولا ينسحب هذا الكلام على الدوافع أو الحاجات البيولوجية والفسيولوجية ـ فحاجة الانسان الى الأمن على سبيل المثال تؤدى اذا ما أشبعت (عن طريق عمل مستقر ، وجود ضماناتمالية ، وجود استقرار أسرى ، وجود مجتمع مستقر٠٠٠الخ)٠ الى توازن الهوميوستازس الدينامى (النفسى) Dynamic homeostasis وكذا اشباع حاجات (دوافع) مثل التقدير ، المحبة ، الحرية ، الانتماء ٠٠٠ فالدوافع تسعى ـ أن صح هذا التعبير ـ للاشباع ، والاشباع يأتى عادة من الاخر أو المجتمع عامة فيحدث الاتزان النفسى للفرد المشبع ، وعلى العكس حين تسعى دوافع الفرد أو حاجاته الى الاشباع ، وتجد صدودا أو احباطا من الآخر أو المجتمع عامة ، يحدث عادة الاضطراب النفسى والقلق وقد يبتعد الفرد عن السواء ٠

أما الاتجاهات فهى لا تسعى نحو الاشباع ولكنها تعبر عن نفسها ازاء موضوعات أو احداث أو مواقف ، أى أنها ردود أفعـال اذا ما استثيرت تتضح من خلال سلوك الفرد أو اداءاته ازاء موضوع الاتجاه فى الموقف الذى استثير فيه • بيد أن كلا من الدوافع/الحاجات النفسية والاجتماعية مكتسبة بالضرورة كما هو الحال فى الاتجاهات • وتؤثر الثقافة السـائدة فى مجتمع ما ، كما يؤثر النظام الاجتماعى الاقتصادى السائد فى اكساب الأفراد دوافع جديدة أو اتجاهات جديدة ، كما قد تؤثر (الثقافة والنظام) فى تغيير دوافع قائمة أو اتجاهات متبناة • فالمجتمعات المبنية على النظام الاقطاعى والرأسمالى تولد فى الكثير من أفـــرادها « دافع التملك » على سبيل المثال ، وقد يسعى هؤلاء الأفراد لاشباع هذا الدافع بطرق مشروعة أو غير مشروعة ••• بينما قد لا يتولد هذا الدافع فى المجتمعات المبنية على النظام الاشتراكى • كذلك قد يتولد الدافع نحو السيطرة فى الأفراد (وتصبح حاجة ملحة تتطلب الاشـباع) فى المجتمعات الاوتوقراطية أو الدكتاتورية ، بينما قد لا يتولد أو يكتسب مثل هذا الدافع فى المجتمعات الديمقراطية •• وكذا الحال فى الاتجاهات ••• فقد يكتسـب الكثير من الأفراد اتجاهات موجبة نحو تأميم العلاج مثلا فى الدول الاشتراكية ، وقد لا يتم ذلك فى الدول الرأسمالية بنفس الدرجة • واذا ما ســاد مجتمع ما البيروقراطية فقد يكتسب الكثير من الأفراد اتجاها سلبيا نحو العمـل اليدوى واتجاها ايجابيا نحو العمل المكتبى •• وبعد أن حددنا مفهوم الاتجاه وذكرنا التباين بينه وبين بعض المفاهيم الأخرى كالقيمة والرأى والدافع ••• وابتعاده عن أن يكون مجرد ميل أو نزعة أو استعداد أو استجابة ••• الخ • وبعد أن حددنا أيضا مكونات الاتجاه الثلاثة التى لا يوجد خلاف فيها بين علماء النفس الاجتماعيين • يثار السؤال الآتى :

ماهى الوظيفة أو الوظائف التى تقـوم بها الاتجاهات التى يكتسبها الفرد أثناء رحلة حياته ؟ ويجيب على هذا السؤال دانيال كاتز Danial Katz (١٩٦٠) وذلك فى مقال مهم له بعنوان « المدخل الوظيفى لدراسة الاتجاهات »، « يذكر كاتز » ان هذا المدخل يساعد فى معرفة وفهم الأسباب التى تجعل الأفراد يتمسكون باتجاهات معينة • وبمعنى آخـــر ماهى دوافع الفرد أو حاجاته التى تجعله متمسكا باتجاه ما ؟

أى أن البحث فى هذه الأسباب ينبغى أن يركز فى الأساس على هذه الدوافع وليس على الاحداث أو الظروف الخارجية ، اذ من دون معـرفة هذه الدوافع (الحاجات) النسبية لدى الفرد ، لن نتمكن من فهم الاتجاهات وكذا العمل على تغييرها اذا كنا بصدد تعديل بعضها كذلك لابد من ملاحظة أن اتجاها ما لدى فرد ، قد لا يخدم نفس الوظيفة لأفراد آخـرون لديهم نفس الاتجاه ٠

كذلك قد يحدث أن يحقق اتجاه ما لدى فرد مجموعة من الاشباعات لدوافع معينة لديه ، وقد لا يتحقق هذا لدى فرد آخر يحمل اتجاها مماثلا بل قد يسبب للاخير سلسلة من الاحباطات بدلا من الاشـباعات ٠ وعليه تتعدد وظائف الاتجاهات بالنسبة للأفراد المختلفين سواء فى عدد الوظائف أو شدة الحاحها ، كما قد تتباين تلك الوظائف فى ضـوء سلم الأولويات بالنسبة للأفراد المختلفين ٠ ويختلف الأفراد فى ضوء متغيرات لا تحصى كالجنس ، العمر ، مسـتوى التعليم ، نوع المهنة ، الوضع الاقتصادى الاجتماعى ، الحالة الشخصية والأسرية ، المشكلات الصحية والنفسية التى تواجهه ، مستوى طموح الفرد ، امكانياته وقابلياته ٠٠٠ الخ من متغيرات يصعب حصرها ٠

الا أن كاتز Katz (١٩٦٠) يقدم أربعة وظائف للاتجاه هى : ـ

١ ـ وظيفة توافقية : Adjustment function

يبحث الانسان فى زيادة المثوبة وتقليل العقوبة ، وعليه يسعى فى تنمية الاتجاهات التى تساعده فى تحقيق أهـدافه ، فالطبيب المشهور ذو الدخل المرتفع يكون اتجاها ضـد تأميم الطب على عكس الطبيب الناشىء الذى قد يكون اتجاها مع التأميم ويعنى هذا أن الاتجاه قد يحقق أهداف الفرد ومراميه ٠

٢ ـ وظيفة دفاعية للذات : Ego-defence function

تخدم بعض الاتجاهات الفرد وتحميه ـ كميكانيزمات دفاع defence mechanisms من الام داخلية وتعـد عمليـة الاسقاط projection

كاحدى العمليات التى نعزى فيها للآخر أو للآخرين ما نعده فى أنفسنا خصائص غير مقبولة ، ومن ثم نبعد أنفسنا مثل تلك الصفات ٠ فالطالب الراسب قد يعزى رسوبه لعدم كفاءة التدريس وهنا يستخدم (ميكانيزم) التبرير كدفاع عن الذات التى لم تؤدى واجبها كما يجب أثناء الدراسة والاستعداد للامتحان ٠

٣ ـ وظيفة تعزيزية : Reinforcement function

اذا كانت الوظيفة الدفاعية للاتجاهات تبعد عنا حقائق أساسية سيئة فى حياتنا فان الوظيفة التعزيزية تؤثر ايجابيا فى تحقيق الذات Self-actualization اذ تسهم فى تكوين صورة مقبولة للذات بها الكثير من السجايا ٠٠٠ فالاقطاعى فى مجتمع يبنى الاشتراكية قد يتبنى اتجاها نحو (مع) الاجراءات الاشتراكية التى تصدرها الدولة فيتعزز موقفه وتتعدل صورته ٠

٤ ـ وظيفة معرفية : Cognitive function

تساعد الاتجاهات الفرد وتمده بمستويات من القيم والمعارف المتعارف عليها فى مجتمع ما ، ومن ثم يتمكن من اجراء تقويم شامل لتلك القيم والمعارف ٠

فالمعرفة تنير الطريق أمام اصدار أحكام واتخاذ مواقف ايجابية ٠ وعليه يصبح الفرد ذو أفكار متسقة فيزداد فهمه وتستقيم استجاباته ازاء المثيرات البيئية والاجتماعية الموجودة فى محيطه ٠

غسل الدماغ : Brain Washing

يشير كابلان وسادوك Kaplan & Sadok (١٩٨٥) الى ان هذا المصطلح يستخدم للدلالة على فعالية مجموعة من الأساليب بهدف السيطرة على فكر الانسان وتوجيهه لتحقيق غايات محددة ويدخل ضمن هذه الأساليب تغيير المعلومات ، تغيير مصادر المعلومات ، الاعلان ، الدعاية ، التعليم الموجه ، تغيير الجماعات المرجعية التى ينخرط فيها الفرد ، تغيير علاقات الشخص الاجتماعية ، تغيير صداقات الفرد ٠٠٠ الخ من وسائل ٠

ويستخدم المصطلح فى الطب النفسى ، وفى جميع فروع علم النفس كعلم النفس العسكرى وعلم النفس الاجتماعى وعلم النفس السياسى وغيرها .

ويشير سارجنت Sargent (١٩٦٣) الى المصطلح بوصفه : زرع مختلف الاعتقادات فى العقل الانسانى بعد التأكد من اختلال وظائف الدماغ بالتهيأة لذلك عن طريق الخوف والغضب والقلق . ويطرح الدباغ (١٩٨٢) مفهوما لغسل المخ مؤداه « أى محاولة للسيطرة على فكر الانسان وتوجيهه لغايات محددة بعد تغيير كل معتقداته واتجاهاته .

ويشير سكنر Skinner (١٩٧٢) الى شيوع وسائل فى غسـل الدماغ وتتمثل فى عملية التجويع أو الحرمان من النوم ، ثم تخفيف ذلك لتعزيز ودعم أى سلوك فيه موقف ايجابى نحو نظام ما سياسى أو دينى ، ويبنى الرأى المرغوب فقط عن طريق تعزيز ودعم البيانات المؤيدة المرغوبة، وقد لا يكون هذا الاجراء واضحا للذين يستخدم عليهم ، ولكنه واضح جدا للآخرين بحيث لا يمكنهم تقبله بطريقة مسموح بها لتغيير العقول . ومن ثم يمكن أن نخلع لفظ أو مصطلح غسـيل المخ على أية اجراءات مقصـودة تستخدم بهدف توجيه اتجاهات الفرد وأفكاره ومن ثم عمله أو اداءاته ضد رغبته الحرة وضد ارادته وضد معتقداته وفى كلمة واحدة ضد عقله .

وتتبع مجموعة من الأساليب ـ خصوصا فى المعسكرات والسـجون السياسية تتم بموجبها عملية غسيل المخ ويمكن تلخيصها فيما يأتى : ـ

١ ـ العـــزل : Isolation

يتبع هذا الأسلوب بادخال الفرد فى غرفة (زنزانة cell) منعزلة أبوابها حديدية أو خشبية كئيبة ، وتكون بعيدة عن كل مظاهر الحياة ، من مصادر للمعلومات أو رؤية أشـخاص الا حارس الزنزانة الذى لا يتكلم معه ... يظل الفرد وحيدا لا يرى ولا يسمع من أحد ويصبح نهبا للقلق المستمر والاحساس بالضياع وتزداد مخاوفه وقد يصاب بانهيار ، وقـد يهذى ويعـانى الأرق والجـوع أحيـانا وكثيرا ما يصـاب بالاكتئاب depression وأحيانا ما يصاحب هذا العزل بعض الايحاءات من جانب

حارس الزنزانة أو المسؤول عن الاجراء بأنه لا يوجد شخص ما يسأل عنه كما أن بلده لم ترفع صوتا للدفاع عنه ، فيزداد احساسه بالوحدة القاتلة ، وكثيرا ما يحاول بعض الأفراد الذين يتعرضون لمثل هذه العزلة المقصودة الأقدام على الانتحار اذ ما وجد الى ذلك سبيلا ٠

٢ — الاجهاد بشقيه الجسمي والنفسي :

يتم هذا الأسلوب عادة بتجويع الفرد وامداده فقط بأقل القليل كى يستمر على قيد الحياة ، وقد تقدم له وجبات صغيرة شـــديدة الملوحة ولا يقدم له الماء ليرتوى ، كما قد تتم محاولات مقصودة لحرمانه من النوم باستدعائه أو أجباره على اليقظة أو تقييد يديه ورجليه بالاصفاد الى غير ذلك من وسائل تؤدى الى الاجهاد الجسمي كما تؤدى الى خلل فى الاتزان (الهوميوستازس الفسيولوجى) فصبح الفـرد مشوشـــا غير قادر على التركيز أو استيعاب ما يحيط به ٠ صحيح أن ثمة فروقا فردية بين الأفراد فى القدرة على التحمل قبل الوصول الى مرحـــلة الانهيار التام ، ولكن المعروف علميا أن الانسان اذا حرم من النوم فترات طويلة ، واذا حرم من الغذاء المتوازن لمدة طويلة مع الاجهاد ، فانه فى معظم الأحـــوال يفقـــد احساسه وادراكه ازاء الواقع المعاش وتنتابه حـالات من الهذيان ويصبح على وشك الدخول فى منظومة الذهانيين Psychotics ومن المعلوم أن الذهانى يعيش فى عالم من اللاواقع ٠

٣ — الاذلال والقسوة فى المعاملة :

يتمثل هذا الأسلوب فى التمثيل بالانسان وسحق آدميته عن طـريق الاعتداء الجنسى القسرى أو المشى على أربع (اليدين والقدمين) كالحيوانات والتجريح بألفاظ نابية تتعلق بالأم أو الزوجة ٠ وارتكاب الفحشـــاء مع الزوجة أمام زوجها عنوة وهو مقيد ٠٠٠ وقد يصاحب ذلك اجبار الشخص على التفوه بألفاظ مهينة لذاته ، لكـرامته ، لوطنـــه ، واذا ما يتباطىء ينهال عليه الضرب والركل واللسع باعقاب السجائر فى مناطق حساسة من الجسم والتعليق من الأرجل ٠٠٠ الخ من اجراءات تتسم بالقسوة الزائدة وكثيرا ما يغمر الجسم فى الشتاء فى مياه باردة ثم ينقل مباشرة الى مياه

تغلى ··· وكثيرا ما يؤدى ذلك الى الوفاة أو الى تهرئة الجسم واصابته بعاهات مستديمة ··· ومع تكرار هذه الممارسات ، يصبح الفرد لا حول له ولا قوة ، وتنهار معنوياته ويصبح فاقدا للاتجاه يسهل الايحاء اليـــه وغرس معتقدات جديدة وتزيينها له مع التلويح بتخفيف المعاناة اذا ما التزم بما يراد طبعه ، وبالتنازل عما سـبق أن تبنـــاه من مفاهيم وقيم وأفكار واتجاهات ·

الفصـــل الثـانى

اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث السيكولوجى

- مقـــدمة :
- الحضارات المختلفة :
- الاتصال الجماهيرى :
- عوامل اكتساب الاتجاهات :
- المدخل الى نظريات بناء وتغيير الاتجاهات :

اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث السيكولوجى

مقـــــــدمة :

يشغل موضوع الاتجاهات أهمية خاصـــة فى علم النفس الاجتماعى حتى ان بعضهم يعـــد علم النفس الاجتماعى هو علم الاتجاهات ، وتزداد أهمية موضـــوع الاتجاهات أو أهميـــة علم النفس الاجتماعى فى الدول والاقطار والمجتمعات سريعة التغير ، وقد يعزى السبب فى ذلك الى ضرورة مواكبة هذه التغيرات السريعة والمتلاحقة من قبـــل الناس فى تلك الدول والاقطار والمجتمعات ·

ويمكن أن نستدل على تلك الضرورة حين يتغيـــر النظام الاجتماعى الاقتصادى فى بلد ما ، فاذا لم يواكب هذا التغيير تغيير فى اتجاهات أغلب أفراد المجتمع - وقد تسبق حـــركة التغيير اتجاهات ايجابية مع التغيير المتوقع فيتم آنذاك دون اضطراب أو معاناة وقد يحـــدث اجهاض لحـــركة التغيير اذا لم تسبقها أو على الأقـــل تصاحبها اتجاهات موجبـــة نحو هذه الحـــركة ·

والأمثلة كثيرة فى هذا الصدد فنحن نلحظ أن بعض الاقطار التى تبنت المفهوم الاشتراكى فى التنميـــة بدلا من المفهوم الرأســـمالى قامت بتأميم الملكيات فى الصناعة والزراعة والتجارة ··· الخ ولم يصاحب هذا التغيير تغييرا مماثلا فى اتجاهات أفراد المجتمع نحو تلك التغييرات فأصبح عمال القطاع العام ومهندسوه واداريوه يتصرفون فى هذا القطاع بحيث يحصلون على حقوق مضمونة ولا يؤدون - بنفس القدر - الواجبات المطلوبة · وقد يرجع السبب فى ذلك الى عدم بناء اتجاهات نحو البنـــاء الاشـــتراكى أو الادارة الاشتراكية (كقطاع عام) فى مثل تلك الاقطار ·

والملاحظ حين قامت الماركسية باستبعاد الدين بما يمثـــله من قوى روحية ولم تتغير اتجاهات الناس نحو هذا المفهوم ، قامت بعـــد ضغوط نفسية شديدة حركات انعتاق للروح سعيا وراء حرية العبادة ، وتمثل ما

تطرحه الأديان من قيم تغرس الايمان وترقى بالانسان الي ما فوق انموذج الماكينة أو انموذج الحيوان فى هذه الماكينة .

وسوف نعرض فى هذا الفصل العوامل العامة التى تسهم فى اكتساب الاتجاهات عامة فى ضوء الملاحظات التجريبية (الامبيريقية) المبنية على الخبرة والملاحظة للأفرادوالجماعات فى ظل انخراطها بثقافاتها المتباينة وما تحتويه من ثقافات فرعية نحو كل ثقافة .

وسوف نعرض بعد ذلك مدخلا نظريا يصور التباين والتشـــابه بين الرؤى المختلفة للنظرين المختلفين نحو هذا المفهوم المهم .

ومن الملاحظ أن للكثير من علماء النفس الاجتماعى رؤى متباينة بعضها تكون فى ضوء تجميع ملاحظات مقصودة لفترة زمنية طويلة ، وفى ضوء الخبرات التى عاشها الكثير من علماء النفس الاجتماعى فى اقطار مختلفة فى ثقافاتها مما جعلهم ومن خـــلال تتبعهم لاتجاهات شرائح مختلفـة من البشر ـ عبر الثقافات المختلفة نحو موضوعات دينية ، سياسية ، اجتماعية، اخلاقية ... الخ ، يصبحون على وعى تام بمصادر بناء وتغيير اتجاهات النــــاس ...

وقد واكب ذلك أيضا تجارب مقصودة قـــام بها فريق علماء النفس الاجتماعى هم أصحاب نظريات ، وقد ذكرنا اسماء منهم ، لقــــد قام هذا الفريق هنا وهناك بتجارب دقيقة لمعرفة كيفية بنــاء الإتجاهات وتجارب وتجارب أخرى دقيقة لمعرفة كيفية تغييرها ، وفى أى اتجاه يكون هذاالتغيير، وقد استعانوا فى ذلك بعمليات تعليم مقصودة ، وعمليات اعلامية مدروسة، واستخدموا العديد من وسائل الاتصال الجماهيرى والفردى ، كما استخدمت الدعاية المخططة والمبرمجة من خلال الافـــلام والمطبوعات والكاريكاتير ، ومن خلال المتاحف وجميعيات الصداقة والنوادى السـياسية والترفيهية ، ومن خلال أحزاب سياسية ودينية وثقافية ... الخ وقـــد كان لكل هــذه المؤثرات دور فاعل ومؤثر فى تكوين رصيد ضخم من المعرفة المبوبة والمقنعة عند أصحاب تلك الرؤى ان وضعوا كل هذه الحصيلة فى صـــورة نماذج Models كنموذج هوفلاند Hovland أو فى صورة معادلات (كمعادلة

ليفين المشهورة) أو في تصورات نظرية أخرى ، وسوف نتناول هذا الموضوع في الفصل الرابع من الكتاب .

الحضـــارات المختلفة :

تعد عملية التأثير في نفوس النـــاس واقناعهم واستمالتهم موضوع دراسة عميقة وجادة ، فقد تعرض كثير من الناس في مختلف بقاع الأرض قديما وحديثا الى ضغوط مختلفة لاعتناق أفكار معينة والايمان بمعتقـدات جديدة ، أو ترك ما هم عليه من أفكار ومعتقدات وغرس أخرى مكانها . ومن الأمثلة على ذلك ما يحدث للأسرى من تلقين وعزل وسياسة تلطف أحيانا أو سياسة ضغط واذلال أحيانا أخرى ، ان عملية الاســتدراج واثارة القلق وغرس الشعور بالذنب واشاعة الاضطرابات في نفسية الفرد تجعله لايعرف ما يحدث له ، وتمهد الطريق لتغيير فكـــره ومحو عقيـــدته وزرع أخرى بدلا منهـا .

وتعد عملية غسل المخ وأساليب التلقين المذهبي لا تخرج عن كونها تطورات حديثة للسيطرة على عقل الانسان والتحكم في سلوكه . لقد عرفت أساليب التحول الديني والسياسي منذ فجــــر التاريخ واستخدم الزعماء السياسيون القول والفعل لاثارة النـــاس والسيطرة على عقولهم لتحويل معتقداتهم وانماط سلوكهم غير المرغوب فيها الى معتقـــدات وجهات نظر جديدة . وفي كثير من الأحيان يرتبط التنظيم السياسي بعامل الدين مستغلا سطوته وقوته لتحقيق أطماع سياسـية بحتة ويتمثل هــذا في الحـــركة الصهيونية منذ نشأتها حتى الآن .

وفي مصر القديمة حدثت عدة تغييرات دينية وظهرت مذاهب جـديدة خلال عصور مختلفة في تأريخها الطويل وكان الكهنة يستخدمون الســحر والعرافة للتأثير على الناس .

كذلك مارس فلاسفة اليونان التأثير على عقول الناس والتحكم فيهم فقد مارس سقراط الجدل وأشتهر بأســئلته التي تثير الشـــك في نفوس السامعين تمهيدا لتقديم الافكار الجديدة ، بينما يرى افلاطون أن المجتمع

وحدة متكاملة تشبه الجسم الانسانى والعلاقة التى تربط الأفراد هى التى تربط بين أجزاء المجتمع ، وقد اعتنى افلاطون بعاملين مهمين لتماسك المجتمع .. أولهما القيادة والزعامة وثانيهما الفن والشعر والموسيقى ، وهما من أخطر وسائل التاثير والتغيير فى سلوك ونفوس الناس ، بينما أكد أرسطو أهمية البلاغة والخطابة باعتبارهما قوة مؤثرة فى الجماهير كذلك أكد على استمرار التفاعل الاتصالى بين الخطيب والجمهور ، وقدرة الخطيب على تغذية هذا التفاعل وتوجيهه من أجل السيطرة على نفوس السامعين بمدهم بالعديد من الحجج والبراهين .

وشهدت الحضارة الاسلامية أساليب ووسائل متنوعة لجأت اليها بعض الحركات الدينية العلنية والسرية للتأثير على عقول الناس وتحويل معتقداتهم الدينية الى معتقدات جديدة . فمثلا حددت (الازادمردية) مخططا شاملا يمعن فى الهدم وسحب جميع المبادىء عن طريق تزييف الأحاديث ونشر مبادىء الأفكار الاباحية بين العامة . وكانت (التنوبية) مذهبا آخر استغله (عبد الله بن ميمون القداح) وتظاهر دعاته باعتناق آراء سامعيهم ، أى أنهم يغازلون جماعات مختلفة ويتحدثون مع كل جماعة باللغة التى تروقها ، فكانوا أشبه بالسفسطائيين عند اليونان .

أما (قرمط) الذى كون مجتمع القرامطة بأفكاره فى عام/٢٧٨ هـ فقد دعا الى شيوع الملكية الاباحية ، وعمد الى الغاء الملكية الفردية والف مجتمعا شيوعيا ، بل قد تطرف هذا الشيوع فقرر شيوع المرأة وغير ذلك من صنوف الاباحية القائمة على استغلال الشهوات والاهواء البشرية (انظر ابن الأثير وابن خلدون) .

وثمة حركات أخرى فى مصر منها الحركة الباطنية والحركة الاسماعيلية اذ لعبتا دورا كبيرا فى التاثير على عقول الناس بطريقة مثيرة تمثلت فى حركة الحشاشين وقد جذبت هذه الحركة جموع البسطاء باسم الدين لتحقيق اغراض سياسية ، وأعتمدت فى تحقيق مآربها على أسلوب الاغتيال الخفى المنظم تاركة الحروب العلنية . وقامت فى المسيحية جمعيات سرية كثيرة على نفس نمط تلك الحركات فى الاسلام كان هدفها تعويض تعاليم النصرانية ، وتعد جمعية (فرسان المعبد) التى انشأت عام/١١١٨م

نموذجا حيا لتلك الجمعيات التى عملت على تسخير عقول الناس لتحقيق مآربهـــــا ٠

وظهرت حركة (السحر الأسود) فى خاتمة القرون الوسطى واجتاحت كل المجتمعات الأوربية دعوة منظمة وثورة واسعة ضد سلطان الكنيســـة وتعالم النصرانية ، ولعبت الفرق الاســـلامية فى العصر الأموى والعصر العباسى من أهل (السنة والمعتزلة والشيعة) دورا فى الدعاية السياسية والدينية بهدف التأثير فى نفوس وعقول الناس ٠ نخلص مما سبق الى أن تلك الحركات قد استخدمت الوسائل السيكولوجية والميتافيزيقية المعروفة فى ارهاب وتخويف واقلاق واستغلال التعصب الدينى والسـياسى وتنشـــيط الشهوات والاهواء البشرية ، واستخدام الشعوذة والسحر والمخدرات بهدف السيطرة على عقول البشر وتحويل معتقداتهم وانماط سلوكهم الى معتقدات جديدة وانماط سلوك تختلف تماما عما اعتادوا عليه من قبل ٠

ان عملية تحويل الاتجاهات وزرع المعتقدات الجديدة تستخدم أساليب قتل العقـل Menticide ويؤكد ذلك فى كتاباته العالم النفسى الهولندى « ميرلوبونتى » لأنها تحيل الانسان الى كائن لا حول له ولا قوة ، وتخضعه خضوعا للتعاليم الجديدة اذا اجتمعت فنون الضبط الثقافى والعاطفى التى ترتبط بالضغط البدنى للسيطرة على الانسان وتغييره الى انســـان آخر له عقلية جديدة عن طريق حمله على الاعتراف بأخطائه وازالة هذه الاخطاء تمهيدا لتثقيفه من جديد ٠

كما استخدمت دول عديدة فى العالم هذه الأساليب ووظفتها فى ميادين مختلفة ، منها الحرب الكورية وحرب فيتنام والحرب العـــربية الصهيونية مستخدمة المؤثرات الانفعالية للتحكم فى تصرفات الناس ٠ ويؤكد العــالم (فيلفرادو وباريتوس) Vilfredo & Paretos ان الجوانب غير المنطقية فى النشاط الانسانى هى التى تؤثر بدرجة أكبر فى التأريخ البشرى ، وان التغيير عن طريق التفكير المنطقى العقلانى والقانونى لم يحدث آثارا تذكر ٠ وهنا يمكن القول ان الانفعالات تحرك الجماعات أكثر مما يحركها الفكر المنطقى العقلانى ٠ وكان (هتلر) يؤمن بهذه الحقيقة ويجهر بها وينفذها فى خطبه

التى كان يلقيها فى اجــواء مسرحية واضـــواء ايحائية ، كما يســـتخدم المستعمرون امبراطورية اعلامية متمثلة فى الدعاية والاعلان فى القـــرن العشرين بما ينشرونه كل يوم فى الصحف والمجلات والسينما من اعلانات وصور عارية وأخبار مثيرة وتهاويل كثيرة وغير ذلك ما يترك المجتمع نهبا للمؤثرات السلبية وفقا لما يراه الدعاة ٠

(الاتصال الجماهيرى)

حدث تحول كبير فى حياة البشر منذ الحرب العالمية الثانية ، يعزوه الكثيرون من رجال العلم الى ما يسمى بثورة الاتصال الجماهيرى ٠ لقد تطورت الوسائل الفنية للاتصال البشرى تطورا كبيرا خلال الخمسين عاما ونيف الماضية ، وقبل ذلك وخلال مئات السنين ، لم تشهد شعوب العالم الا تغييرا طفيفا فى تلك الأساليب ويطلق بعضهم على هذا التغيير أو التطور الذى حدث خلال تلك السنين ثورة لأنها حدثت لجيل واحد ومازالت مستمرة وأصبح جيلنا يعيش فى تلك الثورة ٠ فالتطور المذهل فى المعرفة العلمية والتطبيق التكنولوجى لتلك المعرفة خاصة فى وسائل الاتصال الجماهيرى وانتشار تلك الوسائل فى دول العالم قد قرب بين الشعوب واحدث آثارا بعيدة المدى على تطلعاتهم وآمالهم ، وربط دولا تختلف فى درجة تقدمها وثقافتها ٠ ونتيجة هذا التقدم التكنولوجى قال بعضهم أن العالم قد انكمش ، والواقع أن العالم قد انكمش زمنيا اذا أخذنا فى الاعتبار سهولة وسرعة الاتصال ونقل الاحداث ، أما من زاوية تجربة الفرد العادى الذى بدأ يتحرك ماديا من مكان الى مكان بواسطة وسائل المواصلات ، أو سيكولوجيا من خلال وسائل الاتصال الجماهيرى ، فان عالمه الذهنى أو اطاره الدلالى قد اتسع اتساعا كبيرا ٠ أى أن عالم الفرد قد اتسع ولم ينكمش ، وأصبح بمقدوره اصدار الأحكام وتكوين الاراء والاتجاهات نحو أمور متعددة بعيدة عن التجربة الشخصية فزاد بذلك توتره واحساسه بالخبرة والقلق ، لأن قدراته لم تزد بنفس مقدار زيادة وتطور التكنولوجيا ٠ أن الأمر المهم فى ثورة وسائل الاتصال الجماهيرى وتطورها التكنولوجى الواسع هو أن الوسائل الاعلامية قد أصبحت فى متناول الجميع ومتغلغلة بين الجماهير الواسعة وليس فقط بين الجماعات القليلة المتنفذة أو المثقفة فى المجتمع ٠

ويزداد تأثير هذه الوسائل مع مرور الزمن فى حياة الفرد أفقيا ورأسيا لتشمل حياة الفرد من بدايتها الى نهايتها ، وتستحوذ على أكبر قدر من أوقات فراغه ٠ ولما كانت هذه الوسائل تلاحق الفرد فى كل مكان ، وتطارده فى كل وقت وتمسك بتلابيبه منذ طفولته وفى مرحلة المراهقة وفى شبابه ، وأثناء أقدامه على الكثير من الأعمال ، اذ تنفذ اليه فى فترات

ضعفه وقلقه وتزيد من تأثيرها الأعمق على البسطاء والسذج فى دول العالم الثالث ، وعليه تصبح دراسة أثرها ودورها وفعاليتها ليست ضرورة ملحة فحسب بل تصبح واجبا قوميا مقدسا ٠

لذلك قامت المنظمات العالمية بعد الحرب العالمية الثانية بمساع حميدة فى خدمة السلام ورعاية الشعوب النامية ٠ وتقديرا لأهمية وسائل الاتصال الجماهيرى ، وما يمكن أن تقدمه أو تؤديه من دور خطير فى تنمية الشعوب والأخذ بيدها على الطريق الصحيح سارعت منظمة اليونسكو الى انشاء ادارة خاصة مهامها الرئيسية فى (الاتصال بالجماهير) ودعت هذه المنظمة الدول الى الاهتمام بوسائل الاتصال الجماهيرى والعمل على نشرها على أوسع نطاق وقدمت كل المساعدة اللازمة والممكنة فى مجال الدراسات والبحوث وعقد المؤتمرات الاقليمية فى الدول النامية لمناقشة استخدام وسائل الاتصال لخدمة التنمية ٠ ان عملية الاتصال بالجماهير عملية مه لا يمكن أن تعيش بدونها أية جماعة انسانية أو منظمة اجتماعية ٠ وعلم الاتصال بالجماهير هو العلم الذى يدرس هذه الظاهرة دراسة عميقة منظمة تعتمد على المنهج التجريبى ويقوم على تحليل الفروق العامة بالملاحظة واجراء التجارب والقياس ٠٠٠ الخ ويعتمد علم الاتصال بالجماهير على عدد كبير من ميادين العلوم الأخرى منها علم النفس وعلم النفس الاجتماعى وعلم الاجتماع وعلم الانسان (الانثربولوجيا) وعلم السياسة فضلا عن العلوم الأخرى ، ولما كان الاتصالبالجماهير يتخذ عدة أشكال كالدعاية والاعلام والتعليم والعلاقات العامة والاقناع الفنى ، فقد استخدمت لتحقيقه وسائل متعددة ومتنوعة من أهمها الاذاعة ، التلفاز ، السينما ، الصحافة ، المطبوعات ، المعارض ، المسارح ، السياحة ، والندوات ، يضاف الى ذلك الاتصال الشخصى المتمثل باللقاء بين أفراد الجماعات وجها لوجه ٠

وعليه فقد تعددت تعاريف وسائل الاعلام اذ عرفها (لازرسفيلد) بأنها فن تغيير الاتجاهات ، وعرفها (شرام) بأنها فن وسائل التأثير والتعليم فى مجالات مختلفة من الحياة ، وعرفتها اليونسكو بأنها أحد الأعمدة الرئيسية فى عملية التغيير والتحضر ، ولكل وسيلة من وسائل الاعلام وظائف نافعة متعددة تؤديها بأستمرار كما ان لها خصائص وميزات وقدرة فى التأثير تختلف كل واحدة منها عن الأخرى باختلاف المستويات

الاجتماعية والاقتصادية والثقافية والمستويات التعليمية للفئة أو الجمهور المستمع أو المشاهد أو المتلقى ٠ وعادة ما يجد النـــاس فيها معـلومات ترشدهم وتساعدهم على رفع مستوى معارفهم كما يجـدون فيها عناصر اللهو والتسلية كذلك تعمل وسائل الاعـلام على دعم اتجاهاتهم النفسـية والاجتماعية وتعزز قيمهم ومعتقداتهم ، اذ انها تؤدى الى تعديلها ، والى التكيف مع المواقف الجديدة المطلوبة ، كما أنها كثيرا ما تضـفى احتراما وهميا على الأشخاص أو القضايا وتمدها مكانة رفيعة فى نفوس الجماهير، ومع ذلك فقد تستخدم لخلق الحيرة واحداث الارتباك بين الناس ومثال على ذلك ما أحدثته وسائل الاعلام المصرية من تغيير اتجاهات الناس من تناول الأغذية القادمة من الاتحاد السوفيتى أو البلدان المجاورة لها نتيجة تشبع هذه الأغذية بالأشعاع النووى نتيجة انفجار مفاعل (شرنوبيل) ســواء أكان صوابا أم خطأ وما فعلته وسائل الاعـلام العالميـة من حيرة وقلق وارتباك نحو مرض الايدز وحرب النجوم ٠٠٠ الخ من قضايا ٠ ولوسائل الاعلام عناصر ثلاثة أساسية هى : مصدر الرسالة – القنوات – مستلمو الأثر ٠ وتتوقف عملية الاتصال الجماهيرى أو وسائل الاعلام على مجموعة منظومات متفاعلة حيث يختلف الاتصال بين منظومة وأخرى وفقا لمكونات كل منظومة فقد تتوازن بعض مكونات هذه المنظومة مع تلك ٠ كما قد تتنافر ولا تتوازن مكونات بعضها ويمكن حصر هذه المنظومات بمكوناتها وفروعها فيما يأتى :

١ – نظام الأسرة فى مجتمع ما ، وما يتضمنه هـذا النظام من مكونات تتمثل فى حجم الأسرة ، عاداتها ، المسؤولية فيها ، حجما ونوعا من عوامل قد تختلف من أسرة الى أخرى أو من بيئة الى أخرى كما هو الحال فى الريف والحضر ، البيئة الفلاحية والبيئة العمالية ، أصحاب المهن والحرف وأصحاب الملكيات الكبيرة ٠٠٠ الخ ٠

٢ – النظام أو النظم الاقتصادية السائدة وتتضـمن تلك المنظومة الأرض والملكية عماد الاقتصاد أكان الزراعة أم الصناعة ، نوع الخـدمات والقطاع التجارى ، أكان عاما أم خاصا ، تقسيم العمل ، قوة العمل، قوى الانتاج السائدة ، علاقات الانتاج المطروحة ، مستويات الأجور وتبايناتها ٠

٣ - النظام السياسى القائم ، اذ يشكل كل نظام سياسى فى المجتمع منظومة متكاملة تتحدد بمنظومات فرعيـة كالسياسـة الخارجية والسياسة الداخلية ، ونوع العلاقات بين الحاكم والشعب ، والأجهزة المختلفة كالمجالس الوطنية والشعبية ومنظمات الشباب وا لاتحادات والنقابات، واذ ان تلك المنظومات الفرعيـة تتباين من مجتمع الى آخـر تكون عمليات الاتصال الجماهيرى بدورها ليست على وتيرة واحـدة أو بذات الفعالية خصوصا فى حالات تعـدد الاحـزاب السياسية فى المجتمع الواحد ٠

٤ - المنظومات التشريعية والقضائية وتتمثل فى الدساتير القائمة والقوانين واللوائح الملزمة وأنواع العقوبات ومدى تطبيقها ٠

٥ - المنظومات الدينية وتتمثل فى العقائد والطقوس الدينية وممارسات اقامة الشـعائر ، والاقليات الدينية أو العـرقية القائمة ، ومـدى احساسها بالانسجام والالتزام بما هو قائم ، ومدى تقبل السـلطة الدينية الاقليات الدينية واحترام مشـاعرها وممارساتها وطقوسها الدينيـة ٠

٦ - المنظومة التربوية وتتضمن التعليم بفروعه ، باشـكاله ، ومحتواه ، النظرة الى التعليم التقنى بمقارنته بالتعليم العام ، النظرة الى التعليم العالى بمقارنته بالتعليم الثانوى ، نوع التعليم السائد (العلمى أو الانسانى) العملى أم النظرى ، نسبة الأميين فى المجتمع ، والقدرة على استيعاب كل الأطفال فى سن المدرسة ، التجهيزات المدرسـية ، اعداد المعلمين والمدرسين ، نظم الامتحانات ، التوجيـه التربوى والارشاد النفسى ٠٠٠ الخ من منظومات فرعية لها آثار واضحة فى عمليات الاتصال الجماهيرى ، سواء أكان الاتصال من خلال التفاعل بين عناصر أو مكونات المنظومات المختلفة أم من خلال الفعل الوارد من الخارج فى صورة بث مسموع أو مرئى أو مكتوب (مطبوعات ، جرائد ، مجلات) ٠٠٠ الخ من أدوات لهذا الاتصال الجماهيرى ٠

(عوامل اكتساب الاتجاهات)

في ضوء مجموعة التعاريف التى سبق طرحها فى الفصل الأول وفى ضوء التباين الواضح بين مفهوم الاتجاه والمفاهيم الأخرى كالقيمة والرأى والدافع ... الخ يتضح أن للاتجاه مكونات ثلاثة أساسية هى المكون المعرفى ، المكون الوجدانى ، والمكون النزوعى (السلوكى) .

وسوف نعرض بعض الملاحظات الامبيريقية (التجريبية) empirical التى يمكن ملاحظتها والتى تسهم بدورها فى اكتساب اتجاه ما أو تعديل اتجاه كان قد أكتسب من قبل ، ثم نحاول بعد ذلك أن نطرح تصورات بعض المنظرين فى علم النفس الاجتماعى فى كيفية اكتساب الاتجاهات وكذلك فى كيفية تعديلها أو تغييرها .

١ ـ انعكاس العلاقات داخل الأسرة :

تعد الأسرة المكان الأول لولادة اتجاه ما فى الصغار داخل هذه الأسرة ، فاذا ما ساد الكبار فى الأسرة أو الابن الأكبر اتجاه ما نحو أو ضد ، فقد نلحظ اكتساب الصغار لهذا الاتجاه مما يشير الى حدوث نوع من التطابق identification بين الصغار والكبار داخل الأسرة . كما قد يشير الى نوع من المحاكاة Simulation أى محاكاة الصغار للكبار . وعادة ما تتم هاتان العمليتان اذا ما ساد أفراد الأسرة الانسجام العاطفى والتفاهم خصوصا بين الأم والأب وبينهما وبين الصغار ، اذ يعد الصغير والديه مصدرا للمعروفة والحكمة وليس من المعقول عنده ارتكابهما أى خطأ . بيد أنه أثناء رحلة حياة الصغير فى المدرسة قد تتعدل اتجاهات سبق أن تكونت اذا ما نمت لديه علاقات وثيقة مع زملائه فى المدرسة ، ويتضح ذلك اذا ما قلت فعالياته داخل الأسرة وزادت فعالياته خارج النطاق الأسرى (فى المدرسة) ومع مجموعة رفاقه . وتستمر الرحلة حين يدخل الصغير مرحلة المراهقة وينتقل من المدرسة الابتدائية الى الثانوية حيث يعيش مرحلة جديدة . وتتبلور فى ذهنه أفكارا جديدة ومفاهيم خاصة يمتصها من مجتمع المدرسة والرفاق وتزداد استقلاليته عن ذى قبل ... وقد يكون مناخ

المدرسة معززا ايجابيا لاتجاهات سبق تكـــوينها اذا ما كانت اتجاهات المدرسين أو الرفاق متماشية مع اتجاه الابوين فى أسرة المراهق ، كما قد يحدث تعزيز سلبى اذا ما تباينت اتجاهات المدرســين أو رفاق الدراسة Peers مع اتجاهات الوالدين .

٢ ـ التعرض لخبرة انفعالية حادة أو صدمة :
Dramatic experience- Trauma

نلاحظ أحيانا أن موقفا انفعاليا حــادا (مفرحا أو مؤلما) قد يكون لدى الفرد اتجاها (مع أو ضد) وقد يعمم على أفراد آخرين على شاكلة المسبب لهذه الخبرة الانفعالية .

فاذا تعمد مدرس ما ترســيب طالب مجتهد فى المــادة التى يقــوم بتدريسها لمقاصد ذاتية خاصة ، أحس الطالب بهذا الغبن البين الواقع عليه من قبل هذا المدرس ، فقد يكتسب الطالب اتجاها عدائيا ضد هذا المدرس وضد المادة التخصصية التى يقوم بتدريسها . وقد يحدث العكس اذا ما قام مدرس بانقاذ طالب على وشك الانهيار أو الانتحار بسبب مشكلة عاطفية أو مدرسية ، واذا ما قام المدرس بمساعدة الطالب على تخطى الأزمة أو هذه الخبرة الانفعالية الحادة فقد يولد ذلك اتجاها ايجابيا نحو هذا المدرس وربما نحو مهنة التدريس عامة .

٣ ـ الانعــزالية : Isolation

ان انعزال فرد ما أو جماعة وعدم تعاملها مع جماعات أخرى ، قــد يولد اتجاها عدائيا نحو ذلك الفرد المنعزل أو تلك الجماعة المنعزلة وذلك بغض النظر عن سبب العزلة التى قــد تكون مفروضــة على الفــرد أو الجماعة ... فوجود الزنوج الأمريكيين مثلا فى حى (هارلم) بنيويورك قد يولد لدى الجماعات الأخرى من البيض اتجاها سلبيا أو عدائيا ، كما قد يحدث العكس أيضا . وحين كانت جماعات من اليهود فى بعض احياء العربية قبل أن تهاجر وتستوطن أرض فلسطين ـ تقطن منعزلة فى احياء خاصة يطلق عليها (الجيتو) أو حارة اليهــود ، كان طبيعيا أن تتكون اتجاهات سلبية نحوها .

وقد تكون للمنعزلين ممارسات خاصة بهم تتباين مع ما هو مألوف لدى جماعات أخرى فيؤدى ذلك الى سرعة أو تعـــزيز بنـــاء اتجاهات سلبية نحوهم ٠

٤ ـ الدعـــاية : Propaganda

تعد الدعاية من أكثر الوسائل تأثيرا فى بناء الاتجاهات (مع أو ضد) فقد يولد فيلم يظهر الافارقة كآكلى لحوم البشر اتجاها عدائيا وغير انسانى نحوهم ، وقد تشير بعض المطبوعات الى الدور النضـــالى الذى يقوم به الافارقة فى جنوب افريقيا ضد الاستعمار الاستيطانى للبيض هناك ، فتولد مثل تلك المطبوعات اتجاها ايجابيا وانسانيا نحوهم ٠

وتفعل المسرحيات والاذاعة والتلفاز نفس الأثر فى بنـاء الاتجاهات (مع أو ضد) وفقا لنوع الرسالة الاعلامية والهدف منها ومدى تأثيرها بالتكرار وثقة المتلقى نحو مصدر الدعاية ٠ ولعلنا لا ننسى وجـــود وزارة خاصة بالدعاية فى المانيا النازية ابان الحرب العالمية الثانية ٠ ومن وسائل الدعاية طرح شعارات زائفة أو عنصرية تكون اتجاهات (مع أو ضـــد) فشعارات مثل : الجنس الآرى فوق الجميع ، شعب الله المختار ، جماعة الارهابيين ، المتوحشون ، جنة الديمقراطية ٠٠٠ الخ تحقق أهداف مروجيها ٠

٥ ـ التربية المقصـــودة : Intention education

تعد عملية التربية (النظامية أو غير النظامية أو اللانظامية) من أهم الوسائل فى بناء اتجاهات (مع أو ضد) ويتحقق ذلك وفقا لنوع التربية وأهدافها ومضمونها ، فمن المؤكد أن فهم تأريخ وحضارة شعب ما وانتاجه ومساهمته فى التراث الانسانى العالمى يكون عاملا مهما فى بناء اتجاهات ايجابية نحو هذا الشعب ٠ كما قد يكون طمس هذا التأريخ أو تشويهه أو تزويره عاملا مهما فى بناء اتجاهات سلبية نحو نفس الشعب ٠ ومن هنا نلحظ أن التربية الايجابية فى مكان ما تواجهها تربية سلبية من مكان آخر معاد ٠٠٠ وتصبح المحصلة صراعا بين اثبات الوجود وتحقيق العمل المتسم بالانسانية ، وبين العمل أو التربية المضادة من جانب الاعداء ٠ ومما يجدر ذكره هنا محاولات العدو الصهيونى فى أرض فلسطين المحتلة من خـــلال

عملية التربية الرامية الى طمس تأريخ وحضارة الشعب الفلسطينى ، كما كانت ولا زالت محاولات الفرس من خلال عملية التربية أيضا الرامية الى طمس معالم الحضارة العربية ، لذا كان الرد الحاسم فى القادسية الأولى والقادسية الثانية (ضد العدوان الايرانى) تأكيدا لهوية الأمة العربية ورسالتها الانسانية وتعرية لمفاهيم الأعداء المشوهة واللاانسانية ·

٦ ـ التربية المصاحبة : Concomitant education

يتأثر الصغار والكبار بهذا المفهوم أثناء رحلة حياة الفرد · فقد يكتسب الفرد أثناء رحلة الحياة فى المنزل ، فى المدرسة ، مع الجماعات التى ينتمى اليها اتجاهات (مع أو ضد) موضوع أو فكرة أو شخص أو موقف من دون أن يوجه لاكتساب هذه الاتجاهات ، ومن هنا تختلف التربية المقصودة عن التربية المصاحبة ، اذ تقوم الأولى بغرس اتجاهات محددة فى الأفراد المتلقين لهذه التربية بأدواتها من كتب وبرامج ووسائل تعليمية متباينة وما يصاحب ذلك من وسائل تربوية من خلال أجهزة الاعلام المخطط بهدف اكتساب هذه الاتجاهات ، بينما يتم اكتساب اتجاهات ما فى الحالة الثانية (التربية المصاحبة) من دون أن يقصد اكتساب المتلقين لها ، وغالبا ما يتسم ذلك عن طريق القدوة أو الانموذج الذى يمثله المربى ، لذا كثيرا ما نلاحظ أن المتلقى يكتسب اتجاهات الملقين من دون ان يقصد الملقن نفسه اكتساب المتلقى لاتجاهاته · فاستخدام السبورة مثلا فى أى صف دراسى بطريقة منظمة وبخط واضح ورسوم دقيقة من جانب التدريسى ، قد ينتقل هذا السلوك نحو التنظيم تلقائيا فى الراسات المتلقين دون توجيه مباشر أو غير مباشر من جانب التدريسى · كما أن التدريسى الذى يعتنى بهندامه وتكون ملابسه نظيفة مرتبة ومنسجمة ، قد يكتسب طلابه نفس هذا الاتجاه نحو النظافة من دون أن يوجه التدريسى النظر الى هذا الاتجاه وهكذا ، فالاتجاهات يمكنها أن تنتقل عبر الاشخاص ـ على مدى طويل نسبيا من دون قصد وغالبا ما يكون المنقول عنه اتجاهاته فى مركز أو موقع ما ويحظى بتقدير خاص من جانب المنقول اليه تلك الاتجاهات ·

وعليه فالأشخاص فى كل المواقع ومنهم المعلمون والمدرسون والتدريسيون ، والمذيعون فى البث الاذاعى والتلفازى والممثلون فى السينما

والمسرح ٠٠٠ الخ والملاكات الشبابية يكون لهم أكبر الأثر فى نقـل بعض اتجاهاتهم الى المتلقين عنهم من دون أن يقصد هؤلاء الأشخاص فى مواقعهم المختلفة اكتساب المتلقين لتلك الاتجاهات ٠

المدخل الى نظريات بناء وتغيير الاتجاهات :

لقد عرضنا فى الفصل الأول من الكتاب مجموعة من التعاريف لمفهوم الاتجاه والفرق بينه وبين مفاهيم أخرى شائعة فى علم النفس الاجتماعى ٠٠٠ وحاولنا بيان ان كل تعريف نقدمه يعبر عن تصور نظرى معين ، ويصعب حصر كل الرؤى أو التصورات النظرية نحو مفهوم الاتجاه ، ومن ثم نحو اكتسابه أو تعديله ، وبمعنى آخر فلكل نظرية من النظـريات التى تتناول الاتجاهات بالدراسة ، وبمحاولة تفسير الكيفية التى تتكون بها الاتجاهات، والطرائق المناسبة — فى ضوء النظرية التى يمكن عن طريقها تعديل هذه الاتجاهات نلحظ وجود بؤرة اهتمام أو محور يعد بمثابة حجر الزاوية فى بناء النظرية وهو يختلف بالضرورة من نظرية الى أخرى ٠

فنظرية هول Hall تختلف عن نظرية هيدر Hyder وبالتالى عن نظريات فستنجر Festinger ، شـريف Sharif ، هوفلاند Hovland ، ستاتس States ، سـارنوف Sarnof ، كيـلمان Kelman ، دولارد وميـللر Dollard & Miller ، روزنبـرج Rosenberg وهكذا والملاحظ أن معظم هذه النظريات وغيرها ترتكز على أساس سايكولوجى واحد هو خفض توتر الحاجة لدى الفـرد حتى يتحقق له الاتساق والتناغم فى شخصيته ومن ثم فى سلوكه ٠

وينسحب هذا الأساس السايكولوجى على بنـاء وتغيير الاتجاهات فالسلوكيون على سبيل المثال أمثال هول ، هيـدر Hyder وهوفلانـد Hovland ودولارد وميللر Dollard & Miller ٠٠ وغيرهم يبرزون بشكل واضح دور عملية التدعيم reinforcement ويركزون عليها فى تغيير الاتجاهات ، واذا تم خفض الحاجة (وقد تكون فسيولوجية فى بعض الاحيان) يتحقق الدعم (التدعيم) ٠

ويؤكد أصحاب نظرية التحليل النفسى وعلى رأسهم فرويد Freud على دور خفض التوتر الناشىء عن الحاجة اللاشعورية فى تغيير السلوك ، ويشير فستنجر Festinger صاحب نظرية التنافر المعرفى Cognitive dissonance الى ضرورة خفض التوتر الناشىء عن الحاجة الى ازالة التنافر المعرفى ، كذلك يشير روزنبرج Rosenberg الى ضرورة خفض التوتر الناشىء عن عدم الانساق بين العناصر الوجدانية والعناصر المعرفية للاتجـــــاه ٠

وتهتم كل نظرية بجانب أو أكثر من جوانب (مكونات) الاتجـــاه الثلاثة وهى : الجوانب (المكونات) المعرفية ، الجوانب (المكـــونات) الوجدانية ، والجوانب (المكونات) النزوعية ٠ والتركيـــز على جانب ما أو مكون ما ـ وفقا للنظرية المتبنـاه ـ يترتب عليـــه تغييرا فى الجوانب (المكونات) الأخرى ٠

وعليه فالاتجاه بمكوناته (جوانبه) الثلاثة يعمـل كمنظومة متزنة Equilibrium System ، واذا ما تغير أحد المكونات يحدث عـــدم اتزان فى المنظومة disquilibrium System ٠ وحتى يعاد الاتزان لابد من تغيير مكونات المنظومة للتوازن (تتسق) مع الجانب الذى تغير ، وبذا تعود المنظومة الى الاتزان ٠

وعلى سبيل المثال فقـــد اهتمت نظـــرية روزنبرج Rosenberg بالجانب الوجدانى والمعرفى والعـــلاقة القائمة بينهما ، وترى النظرية أن التغيير فى المكونات الوجدانية يتبعه بالضرورة تغيير فى المكونات المعرفية ومن ثم ركزت على تغيير الجانب الوجدانى ٠

وقد اهتمت نظرية فستنجر Festinger بالجـــوانب المعـــرفية والنزوعية للاتجاهات وأكدت أهمية المكونات الادراكية المعرفية فى تغييـــر الاتجاهات ؛ اذ أن تغيير هذه المكونات يؤثر بالضرورة فى الجوانبالأخرى ٠

وتشير نظرية التحليل النفسى الى الأهمية الكبرى للمكونات الوجدانية،

وتعتمد فى تغييرها للاتجاهات على تغيير هذه المكونات خصوصا الجانب اللاشعورى منها ، اذ أن تغييرها يؤدى بالنتيجة الى تغيير المكونات الأخرى (المعرفية والنزوعية) ، بينما تركز المدارس السلوكية عامة على أهميـــة تعديل المكونات الاجرائية (السلوك) ، وبمعنى آخر يكـــون التركيز على الجانب النزوعى أى اداءات الفرد الملاحمة التى بدورها ـ اذا ما تعدلت ـ يتم التعديل بالضرورة فى مكونات الجانب المعرفى والجانب الوجدانى ٠

الفصـــل الثــالث

دور التربية ووسائل الاتصال الماهيرى
فى تغيير الاتجاهات

مقـــــدمة :

أولا : دور التربية فى تغيير الاتجاهات ٠

الأسرة – المدرسة – الوسائط التربوية – المجتمع ٠

ثانيا : دور وسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات ٠

ثالثا : دور بعض وسائل الاعلام فى تغيير الاتجاهات ٠

رابعا : البرنامج الاعلامى المؤثر ٠

أولا : دور التربية ووسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات:

مقـــــدمة :

ذكرنا فى الفصل الثانى مجموعة من العوامل التى تسهم فى بنـاء الاتجاهات لدى الناس – سواء اتجاهات موجبة نحو أو اتجاهات سالبة ضد – واذ ان الاتجاهات مكتسبة بالضرورة يكون من الطبيعى أن تتعدل أو تتغير ، وتعد العوامل التى اسهمت فى بناء الاتجاهات هى نفسها العوامل التى يمكن أن تسهم فى عملية التعديل أو التغيير ٠٠٠٠ مع اختلاف الهدف فى كل حـــالة ٠

فاذا كانت دعاية ما تبث من خلال برنامج التلفاز بهدف بناء اتجاه موجب نحو قضية جدلية ما Controversial Issue (عمل المـــرأة قاضية) ، فانه يمكن لدعاية مضادة من خلال برنامج تلفاز آخر أن تتبنى اتجاها سالبا نحو القضية نفسها ٠ وعادة ما ينتصر صاحب الدعاية الاكثر تمكنا ومقدرة وتأثيرا ، اذ أن المتلقى عـــادة ما يتأثر ويقتنع بالرســـالة الاعلامية الوافدة اليه من مصدرها وقد لا يتأثر ويقتنع برســـالة اعلامية أخرى مضادة وافدة اليه من مصدر اعلامى آخر ٠٠٠ والفرق بينهما يخضع لامكانية التأثير لدى كل مصدر ، كما يخضع لكم الثقــة لدى المتلقى ازاء كل من المصدرين ٠

ولا بد من أن يقر فى الاذهان أن الأفراد مختلفون بالضرورة نحو بناء أو اكتساب اتجاهاتهم أو تغييرها ، ويحكم هذا الاختلاف أو التباين بعدان رئيسيان احدهما البعد الرأسى الذى يعنى أساسا بمراحل نمو الفرد بوصفه طفلا ومراهقا وشابا ورجلا مكتمل النمـــو وشـــيخا ٠٠٠ الخ والملاحظة الامبيريقية تشير أن ثمة مراحل معينة يسهل فيها بنـاء اتجاهات جـــديدة وتغيير اتجاهات سابقة فى ضـــوء العـــوامل المسؤولة عن الاكســاب أو التغيير ٠٠٠ فالاكساب أو التغيير يشيع بدرجة أكبر بين المراهقين والشباب اذا ما قورنوا بكبار السن والشيوخ ، وتؤكـد هـــذه الملاحظة المؤسسات السياسية والدينية والاجتماعية التى تمارس تأثيـــرها فى بنـــاء وتغيير

الاتجاهات مع فئات توليها الكثير من الاهتمام ، وتكاد تركز فى عملها على فئة المراهقين والشباب أكثر من اهتمامها بالكبار من كلا الجنسين ·

وثانيهما البعد الأفقى الذى يتمثل فى الوضع الاقتصادى والاجتماعى للشرائح المتباينة وما يتضمن ذلك من من نوعية التعـــليم ونوعية المهنة ··· فالأمى على سبيل المثال يسهل اكسابه اتجاهات معينة أكثر من المتعلم ··· والمفروض أنه بزيادة كم التعليم وبنوعية علمية تقل احتمالات اكتساب أو تغيير الاتجاهات بسرعة ، الا اذا تم الاقتناع من جانب المتلقى ، وقام بدراسة متأنية وعلمية للمصادر الهادفة الى بناء أو تغيير اتجاه ما ·

ومن الملاحظات السابقة سريان الشائعات بين الأميين والسذج بدرجة أكبر من شيوعها بين المثقفين وذوى الاتجاه العلمى · كذلك يمكن أن نلحظ ان الحالة المزاجية لاستقبال المثيرات الهادفة الى بناء أو تعديل اتجاه ما تتحكم بدورها فى سرعة الاكتساب وسرعة التغيير ، فحالات الخوف والقلق والمرض والتعرض لأزمات اقتصادية ، تساعد فى سرعة اكتساب أو تغيير اتجاه ما ، بينما حالات الاسترخاء لدى الأفراد والرصيد الصحى لهم وعدم تعرضهم لهزات أو أزمات ما ، تمكنهم من الصمود والبطء فى اكتساب أو تغيير اتجاه ما بعامة ·

وسنركز فى هذا الفصل من الكتاب على دور التربية والاعــلام فى تغيير اتجاهات الأفراد بعدهما من أهم واضخم المؤسسات الفاعلة والمؤثرة فى هذا المجال نتيجة درجة الشيوع الكبرى لهاتين المؤسستين ، وكذلك نتيجة استمرارية هذا التأثير بملاحقة الفرد طوال رحلة حياته ·

أولا : دور التربية فى تغير الاتجاهات : The Role of Education

نعنى بالتربية العملية الكلية الشاملة التى تحيط بالفرد منذ ميــلاده وحتى مماته ، والتى تتمثل فى تنشئته اجتماعيا من خلال الأسرة ومن خلال المؤسسات التعليمية التى ينخرط فيها ، بدءا برياض الأطفال وحتى نهاية مراحل تعليمه مرورا بالتعليم الابتدائى فالثانوى فالعالى ··· والذى يعرف بالتربية النظامية ، ويواكب ذلك التربية الموازية والتى تعرف بالتربية غير

النظامية كما تتمثل فى تعليم الكبـــار ومحو الأميـــة والبرامج المخططة والمبرمجة فى أجهزة الاعلام بهدف اكسـاب الأفراد تربية تعويضـــية أو تجديدية (كالجامعة المفتوحة ، والتعليم عن بعد ، والتدريب المقصود ، والتربية المستمرة ، ومراكز التأهيل المهنى ... الخ) .

كذلك تشمل عملية التربية أيضا ما يعرف باسم التربية اللانظامية التى تتم من خلال المكتبات العامة والمتاحف وجمعيات الصداقة والنوادى الثقافية والاجتماعية والترفيهية والسـياحة ودور عرض الأزياء ... الخ وأحيانا ما يدخل بعض العاملين فى ميدان العلوم الاجتماعية والانسانية المؤسسة الاعلامية بعدها أحد مكونات التعـــليم اللانظامى الكبـرى ... ولكننا نفضل أن تعد المؤسسة الاعلامية كيانا مستقلا ومتصلا مع المؤسسات التربوية بعامة بسبب تشعب وتنوع أنشطتها .

وكى نحدد دور التربية فى بناء وتغيير الاتجاهات علينا أن نستعرض أهم الركائز فيها وهى :

١ ــ الأســـرة :

تعد الأسرة بمثابة المؤسسة الاجتماعية الأولى التى ينشأ فيها الطفل ومن خلال عملية التنشئة الاجتماعية (التطبيع الاجتماعى) Socialization يكتسب الطفل أثناء مراحل نموه بعض الاتجاهات من الكبار فيها ــ الأم ، الأب ، الاخوة ، الاخوات ... الخ وعادة ما يتم ذلك عن طريق المحاكاة Simulation وعن طريق التعليم المقصود من جانب الكبار ... ويتم استدخال internalization اتجاهات الأم والأب ومن هم فى مواقع التأثير كالجدة أو الخال أو العم اذا كان لهم دور أساس فى بناء الأسرة وتشكيلها ، ويطلق أصحاب مدرسة التحليل النفسى على هـــذه العمليـــة (تكوين أو بناء الأنا العليا (Super ego) اذ تستدخل عادات واتجاهات وتعليمات الكبار فى نفس الطفل بدءا من العام الثالث ، وتصبح جزءا من بناء هذه النفس . ويرى أصحاب المدارس السـلوكية أن الطفل يتعـــلم الاتجاهات من جانب الكبار كما يتعلم الكلام أو أى مهارة أخرى على وفق عملية التدعيم أو الاثابة التى تصاحبها ... ويرى أصحاب مدرسة التعلم

الاجتماعى « باندورا » Bandura على سبيل المثال أن الطفل يقتـدى بالكبار من حوله ويعد الكبير بالنسبة له قدوة تحتذى أو انموذج Model يتمثله الطفل ٠

الا أنه قد يحدث فى أحوال كثيرة أن تكون الاتجاهات لدى الكبار فى الأسرة غير متسقة أو متناقضة ٠٠ فاتجاهات الأم تتناقض مع اتجاهات الأب أو الجدة ازاء بعض القضايا ، وهنا يحدث الصراع لدى الطفـــل ، وعادة ما يتمثل اتجاهات الكبير الأقوى وقد تتعدل اتجاهات سبق أن تكونت حين تتباين أدوار الكبار ازاء الطفل ٠ كذلك قد تسهم الأسرة فى بنـــاء اتجاهات ضارة مخاوفية لا تتكون بالاكتساب المقصـود من جانب الكبار ولكنها تمتص فى ضوء نوع الاتجاهات الوالدية ازاء تربية الطفل أثنـــاء تطبيعه ، فقد يؤدى الاتجاه الوالدى (الحماية الزائدة) Over Protective attitude الى بناء اتجاه الاعتمادية dependency لدى الطفل بدلا من الاستقلالية independency وهذا الاتجاه الأخير قد يواكبه العـديد من المواقف الايجابية كالثقة بالنفس وتحمل المسؤولية كذلك قد يشيع اتجاه والدى (سيطرة زائدة أو قسوة) Cruel or Over domineering attitude ويؤدى هذا فى أحوال كثيرة الى بناء اتجاهات سلبية نحو الاخرين (الكبار عادة) ويشيع فى الطفل الخوف والقلق وعـدم الثقة فى الاخـــرين وفى الناس بعامة ٠٠٠ مما قد يولد لديه ميولا عصابية neurotic tendencies مما يعوق نمو اتجاهات سليمة نحو الناس ، ونحو الحياة بعامة ٠ كذلك اتجاه (الاهمال الزائد) Over negligence من جانب الآباء قـــد يولد لدى الصغير المخاوف والشـــك والتردد ازاء ما يقابله من مواقف حياتية تؤثر بدورها فى بناء اتجاهات متصلبة أثناء رحلة نموه ٠

٢ — المدرســـة :

تكمل المدرسة دور الأسرة فى عملية التنشئة الاجتماعية خصوصا فى مرحلة رياض الأطفال ، والمدرسة الابتدائية أى طـــوال مرحلتى الطفولة المبكرة والمتأخرة ، والتى تنتهى عادة فى سن (١٢) عاما وهى بداية أو مشارف مرحلة المراهقة ٠ والتأثير الحاسم لدور المدرسة فى اكساب

أو تعديل اتجاهات قائمة يكمــن أساســـا فى الدور الفاعل الذى يؤديه المعلمون فى هذه المرحلة فيعد المعلم بديلا للأب كما تعد المعلمة بديلا للأم ، وقد أثبتت العديد من الدراسات أن الأطفال والمراهقين كثيرا ما يتطابقون مع معلميهم ومدرسيهم فيمتصون اتجاهاتهم والكثير من خصائصهم وعليه يصبح اعـــداد المعلم واعـــداد المدرس من الأهمية بل والخطورة بمكان ٠ فقد أثبتت دراسات عدة (بار Barr ريانـــز Ryans ، كلباتريك Kilpatrick ، أحمد زكى صالح ، رمزية الغريب ، نعيم الرفاعى ، عزيز حنا ٠٠٠ وغيرهم) ان نجاح العملية التعليمية يتوقف ٦٠٪ منها على المعلم بمفرده بينما تكمل المناهج والكتب والأنشـــطة المصاحبة والادارة المدرسية ٤٠٪ الباقية مما يلقى عبئا كبيرا على المعلم واعداده وتتلخص الأدوار التى يؤديها المعلم فى النقاط الآتية فى ضـــوء الدراسات التجريبية (الامبيريقية) empirical وفى ضوء الدراسات التجريبية experimental:

١ ــ توجيه التلاميذ من الناحيتين النفسية والاجتماعية ٠

٢ ــ توجيه عملية التعليم بفنياتها المتباينة ٠

٣ ــ نقل التراث الثقافى ٠

٤ ــ العضوية فى أسرة المدرسة ٠

٥ ــ العضوية فى مهنة التعليم ٠

٦ ــ العضوية فى المجتمع الذى ينخرط فيه ٠

وحتى يتمكن المعلم أو المدرس من تأدية هذه الأدوار لابد وأن يتضمن اعداده جوانب أربعة هى :

أولا : الجانب الأكاديمى الذى يتمثل أساسا فى اعداده علميا حتى يستطيع نقل المعرفة على وفق مادة متخصصة (لغة ، رياضيات ، علوم ، تربية بدنية ، فنون ٠٠٠ الخ) ٠

ثانيا : الجانب الثقافى العام الذى يتمثل بدوره فى رصـــيد المعرفة خارج نطاق التخصص ان كثيرا ما يسأل التلاميذ عن موضوعات وقضايا يودون الالمام بها ، وفى تصورهم أن معلميهم هم القادرون على اشباع

حاجاتهم نحو التعرف والفهم ، وكم يكون الأمر محبطا للتلميذ حين لا يجد استجابة من جانب معلمه .

ثالثا : الجانب المهنى (التربوى) الذى يتمثل فى طـرائق التعليم وفهم حاجات النمو ومطالبه فى مراحل العمر المختلفة developmental tasks كى يتمكن المعلم (المدرس) من تأدية دوره المهنى بكفاءة فالمعرفة شىء والقدرة على نقلها وتوصيلها للمتلقى شىء آخر . وعليه يعد الاعداد التربوى للمعلم بمثابة التأهيل الشـامل والكامل له كى يستطيع التعامل بكفاءة مع تلاميذه ويكون مسلحا بالجوانب النفسية والتربوية التى تمكنه من التوجيه والارشاد وحل المشكلات ... الخ .

رابعا : الجانب الشخصى والاجتماعى ، ويعد هـذا الجانب الضلع الرابع فى مزيج الاعداد الذى يكمل عملية الاعداد ، وبدونه يكون الاعداد ناقصا ومختلا . وتكمن أهمية هذا الجانب فى البنـاء الشـخصى للمعلم (خصائصه وسماته واتجاهاته وقيمه وعاداته وممارساته ... الخ) .

وهى الجوانب التى يتطابق معها التلاميذ أو يحاكونها ويتمثلونها ، وعليه كلما كانت هذه المكونات ايجابية وصالحة وتعـد انموذجا يحتذى للسلوك وقدوة يقتدى بها ، كان ذلك من صالح المدرسة ، وفى صالح العملية التربوية والتعليمية ، وفى صالح التلاميذ ... فالمدرس هو المدرسة - مع بعض التبسيط غير المخل - كذلك فالأستاذ هو الجامعة ... وعليه تعـد المدرسة أو يعد المدرس أو المعلم واحدا من القيادات المهمة أو واحدا من وكالات التطابيع الاجتماعى للتلاميذ عن طريق غرس اتجاهات موجبة أو تعديل اتجاهات سالبة .

٢ - الوسـائط التربوية :

تتشعب العملية التربوية من خلال العديد من الوسائط ، كما أنها تتسم بالاستمرارية ، وقد أصبح معروفا مفهوم المصطلح « التربية المستمرة » فى المؤسسات المختلفة الانتاجى منها والخدمى ... وأصبح المفهوم يؤدى مجموعة وظائف منها على سبيل المثـال لا الحصر : الوظيفة التجديدية

بمعنى ملاحقة التطورات على كافة الاصعدة بحيث يصبح ما كان معروفا كحقائق ومفاهيم ونظريات، متخلفا (عفا عليه الزمن) Obsolete وتصبح المستجدات (المستحدثات) innovations واردة بصفة مستمرة ... والوظيفة الثانية للتربية المستمرة هى زيادة فعالية (انتاجية) العملية التربوية واذ أن العلوم تتكاثر Plauralism of Sciences وتزداد وتتعقد ألوان المعرفة ، وتتسارع وتستحدث علوم جديدة ، لابد اذن من أن تمارس التربية تأثيرا مزدوجا الدور الأول تأهيل النشىء من المهد اللحد ، والدور الثانى زيادة فعالية عملية التأهيل لتواكب التطور المتسارع فى المعرفة ، (**الانفجار المعرفى** explosion of knowledge وكذلك الانفجار الضمنى فى القيم (implosion of Values والوظيفة الثالثة انسانية التوجه humanistic orientation . فالملاحظ أن التقدم المعرفى فى البحوث والانتاج يغلب عليه الطابع المادى ، حتى أصبح يقال عن الحضارة المعاصرة حضارة العلم والتكنولوجيا » وتوارت عن الانظار - الى حد كبير - العلوم الانسانية والمفاهيم الروحية . بل ان الاغرب من ذلك أن الكثير من العلوم الانسانية - كعلم النفس على سبيل المثال - تبنى الانموذج الفيزيائى لنيوتن Newton كما تمثل ذلك فى المدارس السلوكية فى علم النفس ، وابتعد عن المعالجة الانسانية كى يصبح علما انسانيا للنفس humanistic Psychology . وعليه تلعب التربية هذا الدور التوجهى الانسانى لانسنة العلوم كافة ، بحيث يغلب عليها الطابع الحضارى والانسانى هذا الطابع الذى يدفع نحو التقدم واحترام الانسان وتأريخ البشرية والاهتمام بالقيم الروحية والجمالية بدلا من أن يصبح الانسان كائنا فى آلة كونية كبرى يسير على وفق مجموعة من القوانين الشابتة الحتمية ، ويعد انموذجا للآلة machine model أو انموذجا للفأر rat model كما يصرح بذلك عالم النفس الانسانى جوردون أولبورت Allport, G. فى كتابه « الصيرورة » Becoming وتسهم التربية المستمرة - فى ضوء وظائفها - فى اكساب أو تعديل اتجاهات الأفراد والجماعات . واذ أن أشكال التربية تتعدد كما سبق أن ذكرنا كالتربية النظامية وتتمثل أساسا فى التعليم المدرسى والجامعى ، هذا التعليم المنمط على وفق مجموعة مقررات (مناهج) وكتب وأنشطة مصاحبة وخلال

مراحل محددة (ما يعرف باسم السلم التعليمى) ٦ ـ ٣ ـ ٣ ـ ٤ أو ٥ ابتدائى ، متوسط ، أعدادى ، جامعى ....) والتربية غير النظامية التى تسمى بالتربية الموازية (التعليم الموازى) وهى المختصة بتعليم الكبار ومحو الأمية وبرامج التأهيل التربوى والمهنى فى المؤسسات والشركات والوزارات والمصالح ، وذلك من خلال وسائط تربوية متعددة كالتلفاز والحاسوب والافلام والشرائط والآلات التعليمية .... الخ والتربية اللانظامية والتى تتمثل فى المكتبات العامة والمتاحف والنوادى الثقافية والرياضية والاجتماعية وجمعيات الصداقة وعروض الأزياء والسياحة الداخلية والخارجية ... الخ كلها تدخل معا فى اطار خيمة التربية المستمرة ، وبمعنى آخر تتشعب التربية المستمرة الى التربية النظامية والتربية غير النظامية والتربية اللانظامية .

وتصبح التربية Education المحدد الأساس فى بناء الاتجاهات وتغييرها . وحيث أن للتربية وسائط متباينة ومتعددة يكون من المتوقع أن يتباين أثر كل منها فى تغيير الاتجاهات على وفق السياقات المختلفة لكل وسيط تربوى ، وعلى وفق درجة التقبل من جانب المتلقى وشدة الأثر من جانب الوسيط وقدرته الاقناعية .

٤ ـ المجتمع :

لكل مجتمع ثقافته Culture والمقصود بهذا المصطلح كل ما يميز مجتمع من آخر من حيث العموميات universalities (كاللغة المستخدمة) شكل المبانى أو طرازها بعامة ، نوع التطبيع الاجتماعى السائد ، النظر الى الولد والبنت ، العادات والتقاليد ، الأمثال والحكم ، المحارم ، عادات الزواج والطلاق ، الطقوس التى تمارس ... الخ .

ومع وجود هذه العموميات التى تميز مجتمعا من آخر يوجد داخل نفس الثقافة الواحدة ثقافات فرعية Sub-cultures تتمثل فى شرائح المجتمع المتباينة على وفق الوضع الطبقى ـ ان كان المجتمع طبقيا ـ الريف والحضر ، نوع التعليم ومستواه ، نوع المهنة ومستواها ، دخول الأفراد المتباينة ... الخ من تباينات داخل الشرائح بحيث تتحدد ـ بالممارسة

خصائص مختلفة (ثقافة فرعية) ازاء كل شريحة اضافة الى ما هو شائع بين أفراد الثقافة العامة • بيد أنه داخل كل شريحة ذات ثقافة فرعية توجد أيضا تباينات بين أفراد الشريحة نفسها ، وبمعنى آخر لا توجد نسخ كربونية من الأفراد داخل الثقافة الفرعية نفسها بسبب التفـرد (uniqueness) فى ضوء الخبرات الذاتية والممارسات الفريدة لكل فرد •

وعليه ففى أى مجتمع نجد ما هو عام بين كل أفراد المجتمع ، وما هو خاص ازاء الشريحة التىينخرط فيها الفرد ، وماهو فريد بالنسبة لكل فرد•

واذا كان لكل مجتمع فلسفة ما تحـدد فى ضوء أهـداف المجتمع ورؤيته السياسـية والاقتصـادية والاجتماعية والتربوية •••• فان من الطبيعى أن لا تتمثل هذه الفلسفة وهـذه الأهداف وهـذه الرؤى ازاء المؤسسات المتباينة بالقدر نفسه من كل أفراد المجتمع على وفق الشرائح المتباينة كما ذكرنا ، وذلك على المستوى الأفقى للمجتمع • كذلك ثمة تباين آخر على المستوى الرأسى من أفـراد المجتمع يتبلور على وفق المراحـل العمرية ، فليس متوقعا أن يتم تمثل فلسفة المجتمع وأهدافه بين الأطفال بالقدر نفسه والوعى لدى المراهقين أو الكبار أو الشيوخ ، كذا الحال بين الرجال والنساء •

وبذا يلاحظ دوما التباين واختلاف التطورات فى أفراد المجتمع بسبب ثقافته الفرعية (المستوى الأفقى) وبسـبب المراحل العمـرية (المستوى الرأسى) •

وعليه تتعدد طرائق وفنيات تغيير الاتجاهات لدى أفراد المجتمع عن طريق مؤسساته • وكلما كان المجتمع متماسـكا منسجما مشـاركا فى الحضارة المعاصرة ، وكلما ارتفع مستوى معيشة أفـراده ، وكلما اشبع حاجات الأفراد المادية والنفسية والروحية ، سـاعد ذلك المجتمع على بث الاتجاهات المرغوبة وتمثلها ، وكذا تعديل الاتجاهات السلبية ان وجدت ، ويكون العكس صحيحا ، فالمجتمع المتفسخ والذى يعانى أفراده من ألوان شتى من الاحباطات ، وتكثر فيه البطالة والأزمات الاقتصادية ، وتتراكم

عليه الديون يكون عاجزا عن غرس اتجاهات صـــالحة ويزداد وجـــود الاتجاهات السلبية بين أفراده ٠

ثانيا : دور الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات :

تقبل الجماهير كل يوم على أجهزة الاعلام المختلفة لتستزيد علما بما ينفعها فى حياتها العملية ، وتقدم الصحف والمجلات والاذاعات المسموعة وشاشات التلفاز فى قنواتها المتعددة معلومات نافعة حول كثير من المفاهيم الأسرية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية والتربوية والعسكرية ٠٠الخ٠ هذه المعلومات تهم الأسرة وتهم شرائح المجتمع المختلفة ، كما ان هـــذه المعلومات لها أهميتها فى تحديد اتجاهات المتلقين لها وتوجيه سلوكها ، واذ ان الانسان بالطبيعة يكون محافظا على ماهو مألوف لديه ، ويتردد فى تقبل الجديد ، فعليه تلقى عملية تغيير اتجاهات الأفراد مقاومة من مجموعة المكونات النفسية (المعلومات ، المعارف ، الانماط ، التصورات ، الاتجاهات النفسية سابقة التكوين التى تقاوم التغيير) يعمل كـل ذلك على المحافظة على الصورة الذهنية القائمة ٠ ولكن امكانية التحول والتغيير يمكن أن تتم فى ظروف معينة ، مثال ذلك تكوين اتجاهات نحو موضوعات غير معروفة من قبل ، أو تغيير الاتجـــاه النفسى الذى لم يرسخ بعد بمعنى أن يكون الاتجاه ضعيفا غير ممتد الجذور فى المكونات النفسية ٠ وهنـاك فرص للتغيير أيضا عندما توجد بعض الاتجاهات المتوازنة أو المتساوية فى قوتها ، بحيث يمكن ترجيح احدهما على الآخر ، ويصبح التحول ميســـورا الى حد ما فى حالة الاتجاهات القوية نفسها بشرط احـــداث تغيير فى الموقف الاجتماعى وتقديم معلومات جديدة عن المجتمع لها وزن كبير وقيمة بالغة التأثير ٠ والأمل يزداد فى التحول اذا شعر الجمهور أن السلوك الجـديد يحقق لهم رغباتهم ويشبع حاجاتهم ويجعلهم يعيشون حياة أفضل ٠

وقد أجريت بجامعة ييل Yale بأشراف العالم الأمريكى هوفلاند Hovland دراسات عديدة حول هذا الموضوع وأكدت نتائج هذه الدراسات أن المفحوصين صدقوا المعلومات التى اعطيت لهم ، وكان اتجاههم نحـو هذا الشيء ٠ مبنيا على هذه المعلومات وحدها ٠ ففى الانتخابات يصدق الناخبون المعلومات عن المرشح الذى لا يعرفونه ، وليس لديهم فكرة عنه ،

الا من خلال المعلومات المتاحة لهم ٠ أو يكون الشخص غير مثبت باتجاه معين ، أو يكون موزع الرأى بين اتجاهات يختار من بينها ٠ وقد ترجع كفاءة أى برنامج تلفازى الى قدرته على اقناع المتلقى مما يرجح رأى ، أو اتجاه على اتجاه ٠ وهذا بطبيعة الحال — ان لم تكن هذه الاتجاهات قد رسخت بعد — الا أن الاتجاهات القوية الراسخة عميقة الجذور قـــد يصعب تغييرها ، ولكن حتى اذا كانت الاتجاهات القوية الراسخة بعمق التأريخ « فان حرب العصابات خلف الجبهة لا تقل أهمية أو قد تكون أفضل من الهجوم المباشر بطول الجبهة المنيعة » ، وقد تبدأ عملية التغيير بتقبل عدد من المعلومات باعتبارها مسـلمات أو باعتبارها احتياجات جـــزئية ملموسة لا يمكن انكارها ٠

ويحدث هذا عادة مع احتفاظ المتلقى بالاطار التقليدى العام للتصور، أى يكتسب المعلومات الجديدة مع احتفاظه بالمكونات التقليـدية وبعلاقاتها وقرابتها فى بنائه الفكرى ، وهو يتعايش مع هذه الحالة غير المنطقية طالما أنها فى حدود ضيقة ٠

وقد اعتاد الانسان من الناحية العملية أن يعتمد قدرا من التشويش فى أفكاره ومعتقداته ، ولكن مع زيادة المعلومات المتسللة ، وزيادة عبئها على اطاره التقليدى ، يرتبك سلوكه ويتعارض فى المواقف المختلفة بسبب تنافر المعايير المتبناة ، بل يتعذر عليه فى أحيان كثيرة تبرير سلوكه أمام نفسه ٠ وحينئذ يسهل عليه من خلال الاطار التقليدى أن يعيد عملية الاتزان النفسى وذلك من خلال ما يقدمه الاطار الجديد الأكثر والأوفر فى المعلومات التى أستقرت وأعتمدت لديه ٠

ان الاستخدام الذكى والواسع للمعلومات هو من أفضـــل الأسلحة التى تزودنا بها وسائل الاعلام الحديثة فى معركة الفرد مع القديم ، والتغيير نحو الأفضل الذى يساير التقدم الحضارى العالمى ٠ والخلاصة قد يعمـــد بعض المشتغلين بالوسائل الاعلامية الى التهوين أو التقليل من الاثار التى تحدثها ، بينما يذهب آخرون الى المبالغة فى مقدار تأثيرات وسائل الاعلام، بينما يذهب بعض ثالث الى أن وسائل الاعلام ليست هى عادة السبب الكافى أو الضرورى لاحداث التأثير على الجمهور ، ولكنها تعمل من خلال بعض

العناصر والمؤثرات الوسيطة ، وأن طبيعة العناصر الوسيطة تجعلها تعمل جعل وسائل الاعلام المختلفة عنصرا مســـاعدا وليس العنصر الأساس فى تدعيم أو تقوية أو تغيير الاتجاه الموجود · ولكن فى حالات خاصة تكون فعالية وسائل الاعلام واضحة فى احداث التغييرات عندما تكون العوامل الوسيطة لا تعمل · وهنا يكون تأثير وسائل الاعـلام مباشرا وتســاعد العوامل الوسيطة الموجودة فى احداث التغيير · كما تتوقف فاعلية وسائل الاعلام سواء كأداة للتأثير المباشر على بعض العوامل المتصـــلة بوسائل الاعلام ذاتها والظروف التى يتم فيها الاتصال ·

ثالثا : (دور بعض وسائل الاعلام فى تغيير الاتجاهات) :

تؤكد دراسات كلابر Klapper فى مجال البحوث الاعلامية ، أن لكل وسيلة من وسائل الاتصال الجماهيرى مقدرة على التأثير تزيد أو تقل من غيرها من الوسائل الأخرى ، ذلك على وفق الموضوع وظروف العينة والجمهور الذى تتوجه اليه ·

وأكدت الابحاث العملية والميدانية أن الاتصـــال بالمواجهة (البينى interface) الطبيعى أو التلقائى أكثر فاعلية من الراديو ، وأن الراديو أكثر تأثيرا من المطبوعات ، كما أن التلفاز والسينما لها تأثيرها الأعمق من الراديو ومن الصحافة · وتختلف فاعلية التأثير باختـــلاف ثقة الفرد فى الوسيلة وايمانه بالمعلومات والاراء التى تنقلها ، كما أن التعرض للعـديد من وسائل الاعلام أقوى تأثيرا من التعرض لوسيلة واحدة · كذلك ثبت من دراسات عديدة أن اشتراك أكثر من حاسة يؤدى الى تفوق الرسالة المنقولة للمتلقى اذا ما قورنت بعمل حاسة واحدة · وتؤكد دراسات سابقة أن نتائج الدراســـات المعملية لا يمكن تعميمها على كافة ظروف الحيـاة الواقعية · أى لا يمكن أن تفترض أن الظروف التى يتم فيها مقارنة المقدرة الاقناعية للوسائل الاعلامية فى المعمل تنطبق على الحياة الطبيعية ، الا أن « لازرسفيلد وآخرون » .Lazarsfeld et al نجحوا فى ابحاثهم الميدانية التى اجروها فى ظروف المواقف الطبيعية فى الوصـــول الى نتائج تدعم الحقائق التى تم التوصل اليها بالأساليب التجريبية ·

ويعد الاتصال الشخصى الطبيعى والتلقائى أكثر فاعلية من الوسائل

الحديثة للاعلام الجماهيرى ، فالاجتماع والمحاضرة والحفل الخطابى والمناظرة صيغ مألوفة أثبتت نجاحها فى العمل السياسى والتربوى والاجتماعى والعسكرى بين الجماهير • كما أثبتت الدراسات فى السنوات السابقة لظهور التلفاز ، أن الاتصال بالمواجهة يتفوق فى قوة تأثيره على الاذاعة ، كما تتفوق الاذاعة بدورها على المطبوعات فى عملية الاقناع والتأثير • ويرجع هذا الى أن المطبوعات تصل الى جمهور لديه مستوى تعليمى أعلى من مستوى جمهور الراديو بشكل عام • وان تأثير الراديو على الاتجاهات يزداد عمقا وخطورة كلما كانت البيئة أقل حظا فى الثقافة• وكذلك كلما انخفض مستوى معيشة الفرد •

أما فيما يخص الوسائل السمعية والمرئية « السينما والتلفاز » فلها قوتها التأثيرية بدرجة أكبر من المطبوعات والراديو ، لأنها تقدم المضمون بشكل يستطيع الشخص أن يسمعه ويراه ، وتجعل الشخص يشعر بأنه متصل بشكل قريب جدا ، وأنها تقدم المضمون بحيوية أكبر واقعية تزيد من تأثير تلك الوسيلة • ويحتل التلفاز والسينما أهمية خاصة بين وسائل الاعلام الجماهيرى ، لأنهما يخاطبان الاميين والمتعلمين على اختلاف مستوياتهم التعليمية ، ويعد التلفاز فى نظر الكثيرين وسيلة تسلية وترفيه ، بينما ينظر البعض الآخر له على أنه جهاز له امكانات اعلامية وسياسية وعسكرية وتعليمية واسعة ، حيث يمكن ان يؤثر تأثيرا كبيرا فى صياغة الآراء والاذواق والسلوك • ويمكن أن يعد التلفاز قوة فاعلة يمكنها تغيير طبيعة المجتمع بمؤسساته ، كما يمكن أن يعد اختراع التلفاز أحد المنجزات الأساسية فى تقدم المجتمع الانسانى المتحضر • ويتطلب كل من التلفاز والسينما انتباها أكثر من الراديو لأنهما يحتاجان الى حاستى السمع والبصر • فلا يمكن للشخص أن يعمل عملا آخر وهو يشاهد التلفاز فى حين يستطيع أن يقرأ وهو يسير أو وهو يستمع الى الراديو •

ويتمتع التلفاز والسينما بعدة مزايا يشتركان فى بعضها مع الوسائل الأخرى ويفردا بالبعض الآخر ، فهما أقرب وسيلة للاتصال الشخصى وتجمعان بينهما الرؤية واللون والحركة ، وقد يتفوقان على الاتصال بالمواجهة فى استطاعتهما تكبير الاشياء الصغيرة ويحركان الاشياء الثابتة كما يمكن للتلفاز أن يقدم المادة الاعلامية فى زمن حدوثها ، فهو يعد نافذة

على العالم ويمثل طريقا من أفضل الطـــرق التى نستطيع بها مد افاقنا ، ويغطى اتصالا عن قرب واقعية الاحداث النائية ويتيح حكما أقـــــرب الى الصدق ازاء الشخصيات العامة كما يشركنا فى المحاضرات والندوات فى مختلف المجالات ٠

وقد أكدت الدراسات التى تهتم بصدق مصـــادر الاعـــلام كدراسة (هوفلاند ووييس) ان المصدر الموثوق به يستطيع أن يؤثر بدرجة تساوى ثلاثة أضعاف ونصف تلك الدرجة التى يبلغها المصـــــدر الأقل ثقة ٠ وفى حياتنا العامة نرى أن بعض الناس يهتمون بقراءة بعض الصحف الأخرى ، ويفضلون سماع أخبار ومعلومات من اذاعة معينة دون الأخرى ، ويرجع كل هذا الى مقدار ثقة الأفراد وتقديرهم للمرسل أو الجهة التى تصـــــدر المعـــلومات ٠

كما أن التعرض للعديد من الوسائل الاعـــــلامية أقوى تأثيرا من التعرض لوسيلة واحدة ، كما أن التعرض لوسائل الاعلام بشكل مكثف له تأثيره بدرجة عالية على تكوين وتغيير الاتجاهات ٠

رابعا : البرنامج الاعلامى المؤثر ٠

قبل القيام بأى عمل اعلامى مهما كان نوعه أو الوسيلة المستخدمة به لايصال الرسالة الى الجمهور يجب ملاحظة أو الأخذ بالنقاط الثلاثة المهمة الآتية :

١ ـ الهدف من البرنامج الاعلامى ٠
٢ ـ الجمهور الذى يراد ايصال الرسالة اليه ٠
٣ ـ الوسيلة الملائمة للغرض ٠

١ ـ الهدف من البرنامج الاعلامى :

يجب أن يحدد الهدف من البرنامج الاعـــلامى المؤثر بدقة ٠ بمعنى آخر ما الغاية من البرنامج ؟ وهل الهدف يتعلق مثلا بالتربية العسكرية ، أو الديمقراطية أو استخدام التكنولوجيا الحديثة فى العمـــل الوظيفى ،

كالحاسب الآلي وأجهزة الحاسوب .... الخ . أو يتعلق بالصحة العامة ، كالتحذير من مرض الايدز أو تغيير بعض المفاهيم النفسية والاجتماعية نحو كثير من القيم والاتجاهات ، وعليه ينبغي لنا أن يكون الهدف واضحا يسهل فهمه بالنسبة لمتلقى البرنامج ، والا أظهر المستمعون أو الجمهور مقاومة فى التعرف له أو عدم المبالاة به ، اذا صعب عليهم هضمه ، كما ينبغى أن تسبق البرنامج الاعلامى حملة تمهيدية لشرح البرنامج أو الغاية منه لتعريف الجمهور أو العينة به ، وذلك لسد الثغرات التى يمكن أن تصبح ثورة للنشاط المعاكس المضاد لاتجاه البرنامج .

كما يحدد الهدف بعد دراسة واقع الجماعة أو الجمهور دراسة ذاتية للظروف والمعوقات وكافة الوسائل وخاصة قابلية تنفيذ اعداد البرنامج .

ينبغى أن يكون مضمون البرنامج الاعلامى المؤثر فى الفرد قابلا للاستيعاب والفهم السريع ، حيث لا يستطيع المشاهد أو المستمع أن يشغل نفسه بالبحث عن تأويلات المعانى والصور التى تعرض عليه ، كما ينبغى أن يكون البرنامج متسلسلا وجذابا فى تقديمه وفى اعداده وفى أشكال مختلفة مثل : الحديث ، المقابلة ، المناقشة ، الأشكال الوثائقية والحجج المقنعة تتخللها موسيقى محببة أو مواد فلكلورية مشوقة لنفوس المشاهدين والمستمعين .

كما أن استشارة الاختصاصيين من مختلف صنوف العلوم السلوكية والاقتصادية ، والاستعانة بنتائج البحوث التى تجرى فى هذا المجال فى غاية الأهمية .

أما بالنسبة لمقدمى البرنامج الاعلامى فيجب أن يكونوا متخصصين أو مؤهلين لتقديم الصورة المطلوب تغييرها فى المجتمع ، فالناس تقبل وتميل الى الثقة فى شخص يستطيع أن يقنع وله حضور ايجابى جذاب ومثقف وفعال .

٢ - جمهور الرسالة :

يجب أن يراعى القائم بالبرنامج الاعلامى الدقة فى اعداده للبرنامج

أو الرسالة التى يريد ايصالها للجمهور كما تتمثل فيه (ثقافته ، عاداته ، معتقداته ، لغته ، حاجاته) فالمجتمعات تختلف من بيئة الى أخرى ، أو من قطر الى آخر ، وحتى فى داخل القطر الواحد ثمة انماط من الثقافات المحلية المختلفة .

ان معرفة الاتجاهات والعادات والقيم الراسة ضرورة لمعد الرسالة ، وهناك تجارب عديدة فى مختلف بلاد العالم فشلت وولدت ردود أفعال سلبية بسبب جهل الرسالة أو عدم مراعاتها لهذه الظروف والعادات والثقافات والتقاليد والحاجات لدى المتلقين .

٣ - الوسيلة :

بعد تحديد الهدف من الرسالة الاعلامية ومراعاة ظروف الجمهور الذى يعرض عليه البرنامج يتم على هذا الأساس اختيار الوسيلة الاعلامية التى تلائم كل موقف .

ان وسائل الاعلام تتلاقى مع الجمهور فى عملية اختيار متبادل فتميل وسائل الاعلام الى اختيار جمهورها على أساس الهدف ويميل الجمهور فى اختيار وسائل الاعلام على أساس المضمون وعلى هذا الأساس يجب أن تختار من بين الوسائل على وفق : -

١ - مضمون الرسالة .
٢ - السرعة المطلوبة .
٣ - الجمهور .
٤- انتشار الجمهور .
٥ - خصائص الجمهور .
٦ - السن والجنس .
٧ - حجم المواد المتوفرة .

(النقاط الأساسية التى يجب الأخذ بها عند بناء برنامج ناجح)

فى ضوء كل ما تقدم يجب على معد الرسالة الاعلامية المؤثرة الهادفة الى تغيير اتجاه أن يراعى فى تخطيطه لرسالته العوامل والأساليب الآتية :

١ – على معد البرنامج الاعلامى أن يتعامل مع الجمهور أو عينة الدراسة على أنهم مكونون من أفراد يقومون بعمليات ذهنية عديدة وليس مجرد أفراد يمكن توجيه سلوكهم بشكل آلى ٠

٢ – يجب أن يحتوى البرنامج على كل العناصر والمعلومات التى يجب على المتلقى أن يعرفها لكى يتخذ القرار المطلوب بشأنها ٠

٣ – التخطيط الدقيق للبرنامج وأعداده بحيث يسـهل عمليـة التغيير ولا يعوقها ومن هذه الأشياء على سبيل المثـال الترتيب المنطقى لعناصر البرنامج من حيث الأداء والتسلسل المنطقى لاحداثه ٠

٤ – يجب مراعاة خلفية وخبرة المتلقى ٠

٥ – على معد البرنامج وفى أثناء قيامه بارسال الرسالة أن يدرك دور المتلقى فى التفكير فى هذه المعلومات ذهنيا لذلك فانه يجب اعطاؤه المعلومات على شكل جرعات يسهل استيعابها ٠

٦ – على معد البرنامج أن يرسل الى الجمهور اشـارات عن شخصية المتلقى واتجاهه وعمله بما يجعل ادراكهم ايجابيا نحوه ٠

٧ – على معد البرنامج معرفة عادات الاستماع والمشـاهدة للجمهور المستهدف بالاضافة الى العوامل الأخرى التى تؤثر على الاتصال ٠

٨ – تبسيط الرسالة الاعلامية كى يسهل هضمها واستيعابها ٠

٩ – اظهار الجانب السىء للمفهوم أو الاتجـاه المراد تغييره ، وابراز نقائصه المتداولة وتضخيمها ٠

١٠ – التكرار والاعادة بأساليب مختلفة تؤدى الى تأكيد المعنى نفسـه ، لأن التكرار المدروس أو الموقوت يؤدى الى ترسيخ المعلومات المطلوب تعزيزها ضد النسيان ، ولا يعنى هذا أن تكون الاعادة أو التواتر بكثرة مملة بل ينبغى أن تكون بطريقة فنية وعلمية مشوقة من حيث العرض والصياغة بحيث تختلف فى كل مرة عن سابقتها ٠

١١ – محاولة بث الشك وسحب الثقة من نفسـية المواطن تجاه الجذور التأريخية بحقيقة الاتجاه المراد تغييره ٠

١٢ ــ الاستشهاد والاستعانة بمصادر القــوة والثقة فى تأكيد الاتجاه الموجب ودحض الاتجاه السالب ٠

١٢ ــ على معد البرنامج أن يحصل باستمرار على أكبر قــدر من رجع الصدى أو التغذية المرتدة أو الراجعة (Feed back) عن تقــويم الجمهور للبرنامج سواء بالايجاب أو بالسلب ، وعليه بعد ذلك أن يحاول تدعيم الجوانب الايجابية وتغيير السلبية منها ٠

الفصـــل الرابع

بعض النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات

مقـــــدمة :

أولا : نظرية الاشتراط (ستاتس وويس) ٠

ثانيا : نظرية الدعم السلوكى (هوفلاند) ٠

ثالثا : نظرية الحكم الاجتماعى (مظفر شريف) ٠

رابعا : نظريات الاتساق (هيدر ـ اوزجود ـ فيستنجر) ٠

خامسا : نظرية التحليل النفسى (سارنوف) ٠

بعض النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات

مقـــــدمة :

تتعدد وتتداخل وتتنوع النظـريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات ، وعلى الرغم من فيض المعلومات التى قدمتها هذه النظريات من كتب ومقالات علمية عن تغيير الاتجاه ، الا أن زمباردو وأبسون Zimbardo & Ebbesor (١٩٦٩) يوضحان أنه مازلنا بعيدين عن فهم كل ديناميات تغيير الاتجاهات، ثمة عدد من النظريات توضح كيف يحدث تغيير الاتجاه ، ولكن لكل نظرية مركز ثقل مختلف عن الآخر وعلى ذلك فانها توضح بعض حالات من تغيير السلوك دون غيرها • ويؤكد العالمان أن أصـــحاب النظريات أو الباحثين الذين يدرسون تغيير الاتجاهات لا يهتمون فى المقام الأول بتغيير الاتجاهات، والأصح أن الاهتمام الأول يكون منصبا على اســـتخدام انموذج لتغيير الاتجاهات لدراسة عمليات سيكولوجية أساسية وكيفية عمل المتغيرات ذات الصلة من الناحية النظرية • ومن ناحية أخرى فأن كثيرا من النظريات على درجة من الأهميــــــة بحيث توضح على الأقـــل أنواع المتغيـــرات (Variables) التى يجب أن تهتم بها عندما تهدف الى احداث تغيير فى السلوك • واذ ان النظريات المعاصرة فى الاتجاهات متعـــددة ومتداخلة ولا يتسع المجال هنا لعرض ومناقشة كل النظريات أو الدراسات التى تعنى بتغيير الاتجاهات ، لذا سوف نعرض هنا بعض النظـــريات التى اهتمت بدراسة الاتجاه وتغييره ومعـــرفة الطـــرائق التى اتبعت فى المجـــال السيكولوجى •

وتعكس نظريات تغيير الاتجاهات مسلمات تختص بطبيعة الانسان ، ففى حديث لأصحاب هذه النظريات عن كيفية حدوث عملية التغيير نجدهم مجبرين على اصدار احكام معينة عن طبيعة الانســـان ، بمعنى هل لدى الانسان رغبة قوية فى جعل اتجاهاته المتباينة تتسق أو تناغم بعضها مع بعض ؟ هل لا يتغير اتجاه الانسان الا اذا كان الاتجاه الجديد أكثر جدوى من احدى النواحى الشخصية فى مواجهة الأدلة الجديدة ؟ هل التغيير أقل أو أكثر احتمالا من رفض التغيير ؟ ويفحص المســـلمات التى يؤمن بهـــا

أصحاب كل نظرية يمكننا أن نقارن كل منها بمفاهيمنا عن طبيعة الانسان وبما لدينا من معلومات عن السلوك الانسانى ، وحتى تتضح هذه الرؤى لابد من معرفة هذه النظريات ٠

هناك نوعان من نظريات التعلم وضعت خصيصا لتفسير السلوك أو الاتجاه ٠ النوع الأول من هذه النظريات يطبق مفاهيم الاشتراط الكلاسيكى والوسيلى (الاجرائى) التى طبقت فى معامل التجارب على الحيوانات ذوو مواقف تغيير الاتجاه ٠

واستخدم النوع الثانى أساليب التعلم الكلاسيكى التى لا تتسم بالدقة الكافية ، وان كانت المسلمات النظرية العامة باقية على حالها تقريبا ، والآن سنلقى نظرة فاحصة على كل من هذين النوعين من النظريات ٠

أولا : نظرية الاشــتراط :

تشـــير ابحاث أرثر ستيتس (Arther Staats) عام (١٩٦٧) المتعددة الى استخدام مبـادىء الاشـــتراط الكلاسيكى فى وضع انموذج لتكوين وتغيير الاتجاه ، معتمدا فى ذلك على ابحاث سابقة فى نفس الاتجاه٠ وقد استخدم ستيتس Staats نموذج الاشتراط الكلاسيكى مثل النموذج الذى وضعه بافلوف (Pavlov) مع كلابه لكى يفسر اكتساب الاتجاهات ففى تجربة بافلوف كما هو معروف يقترن مثير غير شرطى U.C.S. "Unconditioned Stimulus" مثير طبيعى بمثير صناعى يسمى بالمثير الشــرطى "Conditioned Stimulus" وعن طريق عملية الاقتران يتعلم الحيوان أن يؤدى للمثير الشرطى (C.S.) نفس الاستجابة التى كان قــد استجاب بها للمثير غير الشرطى (U.C.S.) .

هذه الاستجابة الجديدة تســـمى الاســـتجابة المشروطة (C.R.) وهى ما يسميه "Staats" بالاتجاه ، وهى استجابات شرطية تقـــويمية لشىء ما داخل البيئة ٠ وفى ابحاث اضافية أخرى لاستيتس (Staats) عام ١٩٦٨ اضاف مفاهيم أخرى فى تعلم كل من الحيوان والانســـان فى

محاولته لتفسير السلوك الانسانى المعقد ، اذ ما قورن بسلوك الحيوان وذلك على نحو أكمل · فى هذا النموذج الجديد أو الاحدث الذى يسميه ستيتس (Staats) نظام (A.R.D.) اذ تعالج الاتجاهات على أنها استجابات شرطية بشكل كلاسيكى ، وأنها تعزيزات لانماط أخرى من السلوك ، وتعد أيضا مثيرات تصلح لأن تكون أهدافا أو حوافز أو دوافع فى كل حالة ترتبط ببناء الاتجاه أو تغييره · وفى مثال آخر لاستخدام نظريات التعلم فى شرح تغيير الاتجاهات ، استعار ويس (Weiss) عام ١٩٦٨ بشكل مباشر من نظرية هل (Hull) للتعلم مصطلحات مثل الدافع (Drive) والدافعية الحافز incentive motivation) والعادة (Habit) فى نموذج لتغيير الاتجاه · فى هذه النظرية لتغيير الاتجاه يبذل ويس (Weiss) جهدا كبيرا لايجاد مرادفات مناسبة للمفاهيم التى وضعت فى معامل التجريب على الحيوان · فمثلا تعد قوة العادة فى نظرية هل (Hull) دالة لعدد المحاولات التى أقدم عليها الفأر فى احدى ممرات المتاهة ، والمقابل فى نظرية ويس (Weiss) لتغيير الاتجاه هو عدد محاولات الحث التى يتعرض لها الانسان · وبنفس الطريقة فان حجم التعزيز الذى يتلقاه الفأر (عدد جرعات الطعام)فى النموذج الأصلى عند هل (Hull) يوصف بأنه المؤثر الأساس فى الدافع الحافز ، وبالنسبة للمفهوم نفسه عند ويس (Weiss) يكون المتغير المناظر لذلك فى تغيير الاتجاه الانسانى هو قوة حجة الاقناع (Persuation) وقد أضاف (Weiss) عددا من التجارب فى هذا الميدان فى اطار معملى محكم يوضح فيه أن ثمة علاقات متشابهة تلاحظ ، كما يمكن اكتشافها بين المتغيرات التى سبق أن استعيرت من نموذج هل (Hull) · ويعطى هذا النموذج وزنا له قيمته · وتعتمد كل من هاتين النظريتين للتغيير فى الاتجاه على المبادىء الأساسية للتعلم ، ويعتقد عدد كبير من النقاد بأن الذى طرحه كل من ويس (Weiss) وستيتس (Staats) فيه بعض المبالغة ، اذ أن هذين الباحثين تميزا فى بناء مقاييسهم بطريقة تجعل من الممكن استخدام المفاهيم التعليمية بدقة ، ولذا كان عليهما اغفال الكثير من الظروف الواقعية فى دراساتهم للاتجاه ، فمثلا جرت العادة على أن يكون المتغير الثانوى عند ويس

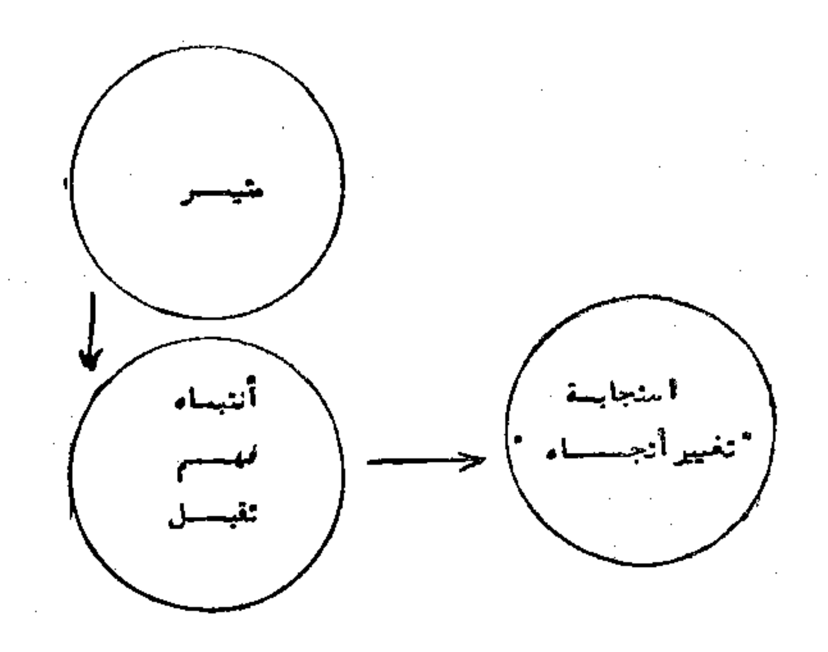
(Weiss) هو السرعة التى يقتنع بها الانسان بالعبارة الحاثة ، وهو نوع من الاستجابة التى لا يمكن تطبيقها بشــكل مباشر فى مواقف الحيــاة الواقعية ، الا أن مثل هذا النقد لا يصدق دائما على جميع نظريات تغيير الاتجاهات كما يتضح من برنامج هوفلاند (Hovland) البحثى ٠

ثانيا : نظرية الدعم الســلوكى :

خلال الخمسينات التقت مجموعة من أنشط علماء النفس الاجتماعى عملا وانتاجا فى جامعة (Yale) برئاسة هوفلاند (Hovland) وتضافرت فى وضع نموذج لتغير الاتجاهات ، وهو نموذج مايزال له تأثيره حتى يومنا هذا ٠ وبخلاف نموذج ستيتس (Staats) فان هؤلاء الباحثين لم يحاولوا وضع نظرية منظومية (Systematic) لتغيير الاتجاهات ٠ بل هم على الأصح لم يستخدموا مبادىء التعلم الا كمسلمات تهديهم الى وضع المبادىء وتحديد العوامل الحاسمة الخاصة بعمليــة تغيير الاتجاهات ٠ الا أن هذا المنهج كان يعكس تأكيدا لبعض المسلمات الأساسية فى نظرية التعلم ، وقد اعتقدوا أن المبادىء التى تصلح للتطبيق فى اكتساب المهارات اللفظية والحركية ، يمكن أيضــا أن تســتخدم فى فهم تكوين الاتجاهات وتغييرها ٠ وتؤكد هذه النظرية على ثلاث متغيرات يعتقد أن لها أهمية فى تعلم الاتجاهات الجديدة الا وهى :

الانتباه (attention) الفهــم (Comprehension) التــقبل acceptance ٠ ويشير النموذج الى أن أول هذه العوامل وهو الانتباه لا يحظى بالتفات كل الناس نحو الرسائل المثيرة التى تواجهنا ٠ فمثلا اذا ركبنا سيارة فى طريق يزدحم بالاعلانات فاننا قد لا لا نلاحظ سوى نســبة صغيرة من وسائل الاقناع التى تمر بها ويغير تركيز انتباهنا ، وعليه لن تنجح وسائل الاقناع بأية حال لكننا حتى لو لاحظنا أحد هذه الاعلانات فقد لا تكون له أية فاعلية تذكر لدى المشاهد لأنه لا يدخل فى بؤرة اهتمامه أو انتباهه ٠ وبعبارة أخرى كى يقتنع الشخص بمعلومات تصل اليه ، لابد وأن ينتبه اليها ، فاذا أعطى للشخص معلومات عن موضــوع لا يهمه ، لا يقتنع بها بسبب أنه لم ينتبه اليها ، فاذا تحقق الانتباه لأن الموضوع مهم

بالنسبة له فقد لا تقنعه هذه المعلومات لأنه لم يفهمها ، وتعمل قواعد التعلم فيما يختص بالانتباه والفهم فى عملية الاقناع بنفس الطريقة التى تعمل بها فى عملية التعلم عموما • أما ما يختلف فيه من موقف التعلم نحو الرأى عن موقف التعلم المدرسى فهو مبدأ التقبل ، ويرجع هذا الاختلاف فيما يختص بالتقبل بين موقف التعلم للرأى وموقف التعلم لمادة مدرسية علمية ، الى أن الثقبل فى موقف التعلم لمادة دراسية يكون مفروضا ومسلما به • فالطالب حين يستمع الى أستاذه يكون متوقعا أن الأستاذ على صواب فيما يقدمه له بعيدا عن الخطأ • أما فيما يخص حالة الاعلام فلا يكون التقبل مسلما به ، وعليه فان موقف التقبل فى موقف تعلم اتجاه ما يحتاج الى جهــد اضافى لا يحتاجه تقبل مادة دراسية • والجهد الاضافى هنا هو الحافز أو مجموعة الحوافز التى يسوقها القائم بالاعلام ، وقد تكون هذه الحوافز فى صور حجج أى أسباب تبرز قبول الرأى الجديد أو تعطى معلومات تثير توقعات لظواهر مشجعة أو معلومات كانت مرتبطــة بدعـم أو اثابة أو استحسان •



(نموذج هوفلاند لتغيير الاتجاهات)

وقد أبرز هوفلاند وزملاؤه عدة عوامل يمكن أن تتحكم فى تقبـــل الرسالة التى يمكن أن تغير الاتجاه وتتضمن هذه العوامل ما يأتى :

١ - الرسالة المثيرة (مضمونها ، حجمها ، مطالبها) •
٢ - خواص المصدر أو الشخص الذى يقدم الرسالة الاقناعية •
٣ - البيئة التى تعرض فيها الرسالة ، بما فيها خواص كل من السامعين والمتلقين أنفسهم •
٤ - الاستحسان الجماعى الذى ينظر اليه على أنه مثيب •

ولقد اثارت نظرية هوفلاند ابحاثا كثيرة أخرى فى مجال الاتصال الاقنــاعى •

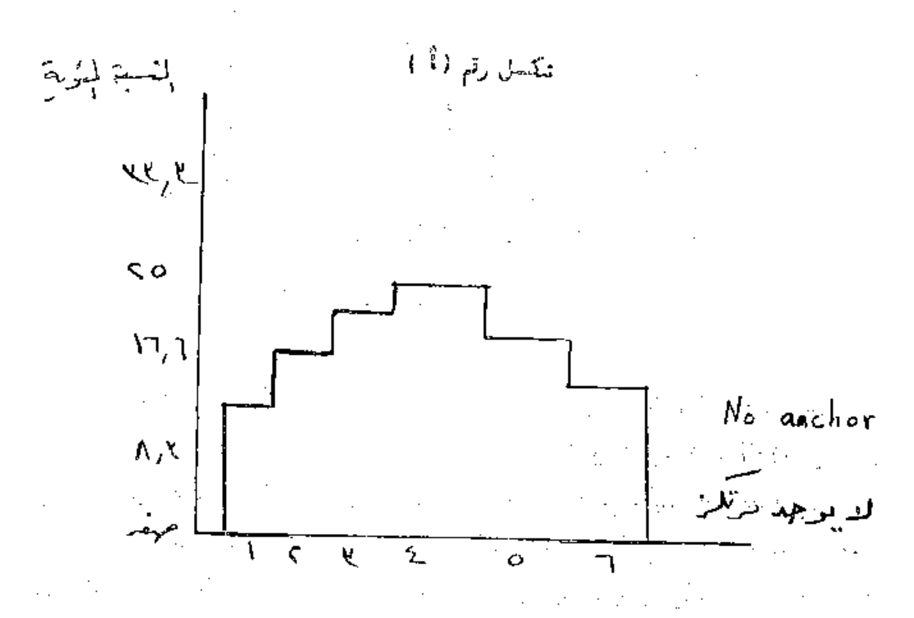
ثالثا : نظرية الحكم الاجتماعى :

تمثل نظرية الحكم الاجتماعى فهما أقرب بكثير الى المنهج المعرفى فى دراسة تغيير الاتجاهات • وبينما تبحث نظريات التعـــلم فى الطبيعـــة الموضوعية للمثير وتسلم بأن هذه الطبيعة ثابتة بالنسبة لعـــدد كبير من الناس ، تؤكد نظرية الحكم الاجتماعى على حكم الفرد وتصوره لوسيلة الاتصال الاقناعية Persuasive communication • وتعد هذه الأحكام وسائط لتغيير الاتجاهات ، وعلى ذلك تعد المكونات المعرفية بالنسبة لصاحب نظرية الحكم الاجتماعى (الحكم) والتقويم متداخلين بطريقة عضـــوية ويجب أن يؤخذ كل منهما فى الحسبان عند التهكن بتغيير أتجاه ما •

وكى نفهم مبادىء نظرية الحكم الاجتماعى كما وضعها مظفر شريف Sharif M., ينبغى البحث بايجـــاز فى بعض القضـــايا فى عــلم النفس العام والذى أخذ عنه هذه النظرية • ففى أبحاث شريف المبكرة وزملاؤه كان الاهتمام بالسؤال الأساسى هو كيف تتأثر الاحكام البســـيطة بنوعية الســياق ؟

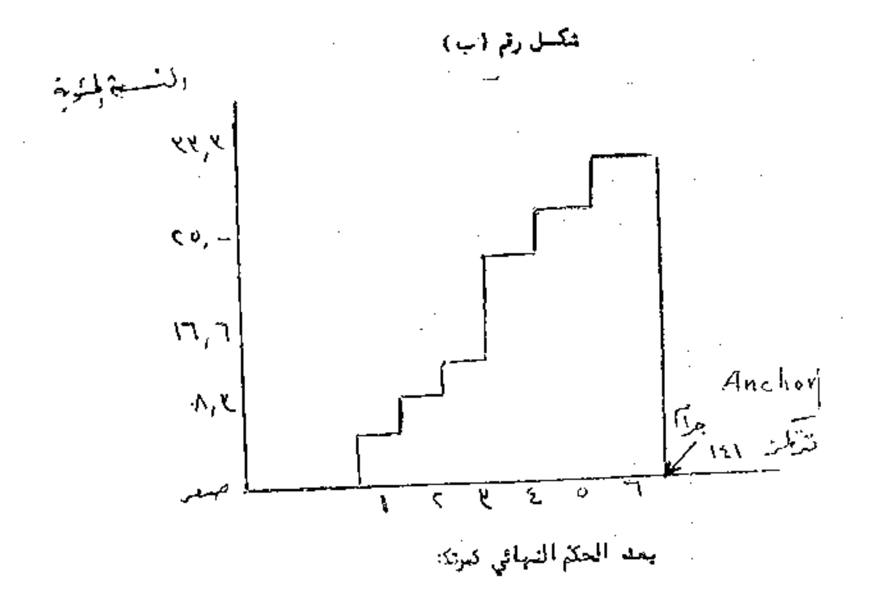
وقد أجريت مجموعة تجارب على المفحوصين بهدف الوصـــول الى الاحكام الصادرة عن أفراد العينة ، وفى البـــدء طلب من المفحوصين أن

يحددوا ثقل سلسلة من الأوزان تتراوح بين ٥٥ الى ١٤١ غرام على مقياس من ٦ نقاط ، حيث استخدم الرقم (١) ليدل على أخف وزن ورقم (٦) ليدل على أثقلها • وقد وجد شريف ورفاقه أن المفحوصـــين ليس أمامهم سوى هذه المجموعة من الأوزان ليقيموا عليها أحكامهم وقد اتجهوا الى توزيع احكامهم بالتساوى عبر المقياس ذى النقاط الست •



وفى المرحلة الثانية فى التجربة غير شريف ورفاقه ســـياق الحكم بادخال مرتكز (anchor) أى نقطة ارتكاز تستخدم فى اصدار الاحكام وذلك بطريقتين مختلفتين • فى الطـــريقة الأولى اعطوا المفحوصين وزنا مقداره (١٤١) غرام وطلبوا منهم أن يحددوا هـــذا الوزن بالرقم (٦) ويعد هذا الوزن كمرتكز فى التجربة ، أظهر المفحوصين استيعابا متشابها (أى استجابوا بطريقة متشابهة فى المواقف المتشابهة) ، أى أن الاحكام مالت الى التراكم نحو الطرف الارتكازى من المقيـــاس بدلا من أن تتوزع بالتساوى ، كما حدث من قبل •

شكل رقم (ب)

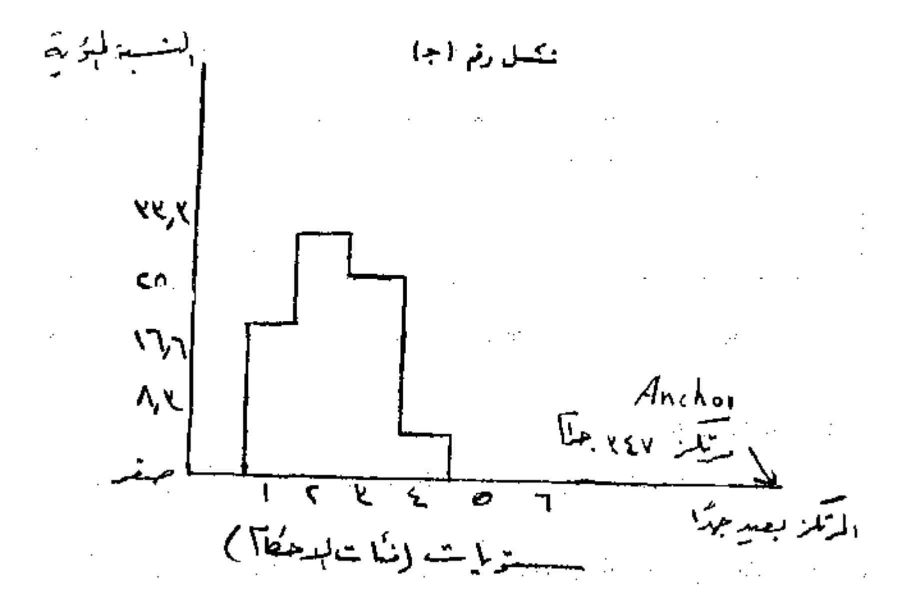


بعد الحكم النهائي كمرتكز

وفى الطريقة الثانية لاثار الحكم ، اعطى الباحثون المفحوصين مرتكزا (anchor) يزن (٣٤٧) غرام وطلبوا منهم أن يحددوا هذا الوزن بالمرقم (٦) وفى هذه الحالة أظهر المفحوصون عند الحكم على السلسلة الأصلية من الأوزان اثرا عكسيا لأن احكامهم مالت الى التراكم نحو الطرف الأخف من التوزيع ، لأنهم قدروا الأوزان أقل بكثير من حقيقتها بالنسبة للمرتكز ٠ انظر شكل (جـ) ٠ وقد استخدم شريف هذه المبادىء الأساسية لعلم النفس العام كى يضع نظريته المسماة بالحكم الاجتماعى الخاصة به فى التغيير الاتجاهى ٠

ان الاتصالات الاقناعية التى تشبه نظرتنا الخاصة بعدها مرتكزا داخليا يمكن الحكم عليه بعدها أكثر تشابها مما هى فى الحقيقة ، بينما الاتصالات البعيدة عن مرتكزنا الداخلى يمكن عند المقارنة أن يحكم عليها بأنها أبعد مما هى عليه فى الواقع ٠

توزيع الاحكام لسلسلة الأوزان بدون مرتكز الشكل (أ) وفى وجود مرتكزان (ب) ، (جـ) بمسافات قريبة وبعيدة على التوالى ٠ مظفر شريف وآخرون ١٩٥٨ ٠



يظهر الشكل الأول توزيع الاحكام الخاصة بالأوزان دون وجود مرتكز anchor الشكل (أ) ويظهر الشكلان (ب) ، (جـ) الاحكام الخاصة بالأوزان فى وجود مرتكز ٠

فى حالة غياب المرتكز (الشكل أ) تكون النسب المئوية لاحكام الأفراد متشابهة نحو كل فئة من الفئات الست ٠ بيد أنه عند دخول « مرتكز » تتغير انماط الاحكام من جانب الأفراد ٠٠٠ ففى الشكل (ب) نجد أن حوالى ٣٠٪ من الأوزان حكم عليها بأثقل من أوزانها ، مما يظهر تمثلا نحو المرتكز ١٤١ غراما ٠ وعكس هذا حدث حين كان المرتكز ثقيلا جدا ٣٤٧ غراما أذ لم يحكم على أى من الأوزان بأنهـا أثقل من حقيقتها وزادت النسبة المئوية للاحكام للفئات الأخف وزنا ٠

ولكى يوضح شريف مدى صلة الاحكام الخاصة بالتشابه (التقابل نحو تغيير الاتجاه الحقيقى) ٠ ادخل ثلاثة مفاهيم جديدة هى : مدى التقبل latitude of Acceptance ومدى الرفض latitude of Rejection ومدى عدم الالتزام latitude of noncommitment

ويمكن تمثيل ذلك بالشكل الآتى :

قبـول	▲ ▲ ▲ ▲
رفـض	▲ ▲ ▲ ▲

مدى الرفـض   مدى عدم الالتزام   مدى التقبل

يشير كل رقم الى عبارة محددة تعكس قبول أو رفض الشخص لها . فاذا كان الموضوع الجدلى المشار اليه هو تحديد النسل .

فأن عبارات مثل : ينبغى أن تتوافر كل وسائل تحديد النسـل لكل فرد ، ينبغى على الحكومة والمؤسسات الخدمية والانتاجية تشجيع استخدام وسائل تحديد النسل . ومن الطرف المقابل تطرح عبارات مثل : تعد كل وسائل تحديد النسل وسـائل غيـر قانونية ، وينبغى على الحكومة منع تصنيعها .... وهكذا .

(مأخوذ عن ايجلى وتيلاك   Eagly and Tellak
Jou. of Personality & Social Psychology, 1972.

يعكس اعتقاد شريف أن اتجاه الانسان لا يمكن تمثيله بنقطة واحدة على مقياس ، والأصح هو ان الاتجاه يتكون من مدى متصل من المواقف المقبولة ، وعلى ذلك فاذا ما تم عرض مجموعة من العبارات عن قضية معينة باستخدام مقياس ترستون (Thurstone) فمثلا يطلب من المستجيب أن يحدد كل العبارات التى يشـعر بأنها تتجاوب مع اتجاهه فى هـذه القضية . هذه العبارات يمكن أن تشكل مدى التقبل للقضية . ان مدى العبارات التى يجدها الانسان غير مقبولة أو يمكن الاعتراض عليها تعرف بأنها مدى الرفض والعبارات التى لا تعد مقبولة ولا تعد غير مقبولة أيضا تشكل عدم الالتزام . وعندما يواجه الانسـان وسيلة اتصـال اقناعية Persuasice communication من اجل تغيير اتجاه ما ، يكون رد

فعله الأول هو اصدار احكام عن مكانة وسيلة الاتصال الاقناعية بالنسبة للابعاد المذكورة سلفا ، وعلى وجه التحديد تصبح وسيلة الاتصال الاقناعية داخل أو خارج مدى التقبل أو الرفض · وحتى يصدر هذا الحكم لانستطيع أن نقرر ما اذا كان تغيير الاتجاه يمكن أن يحدث أولا · ان نظرية الحكم الاجتماعى تؤكد بأن احتمال حدوث التغيير يتم فى ضـــوء ما اذا كانت وسيلة الاتصال الاقناعية داخل مدى تقبل شخص معين أم لا · وقد ثبت أيضا أن التغيير فى الاتجاه يمكن أن يحدث عندما تندرج وسيلة الاتصال الاقناعية تحت مدى عدم الالتزام · Latitude of noncommitment لأى فرد وتقترب منه لكنها لا تدخل فى مدى الرفض · بيد أن النموذج الذى قدمه مظفر شريف للحكم الاجتماعى يعتمد على النظر الى الناس بوصفهم أكثر تمسكا باتجاهات تكونت لديهم ، وان لكـــل انســـان مجموعة من الاتجاهات على متصل (Continuum) يتضمن أحد قطبية أقصى درجات التقبل ويتضمن القطب الثانى أقصى درجات الرفض · ويندرج الناس بين هذين القطبين نحو القضايا التى تعرض لهم ·

وترى نظرية الحكم الاجتماعى الانسان بوصفه مخلوقا عاقلا ، بمعنى أن الناس يعرفون ماهى اتجاهاتهم وأين موقعهم على طول هذا المتصل ، وأى الاتجاهات الأخرى التى يمكنهم أن يتقبلوها ، وأيها التى لا يمكنهم تقبلها وتلقى منهم الرفض · هذه الاحكام المعرفية يفترض أنها تسبق أية متغيرات حقيقة يمكن أن تتم نحو تغيير الاتجاه · وتفترض نظرية الحكم الاجتماعى ان ثمة بعض المتغيرات قد تؤثر فى عملية الحكم الاجتماعى · وعلى سبيل المثال فان مدى اندماج (أنا) الشخص hisself فى قضية ما يكون له آثار يمكن التكهن بها على شدة القبول أو الرفض ، كما ترتبط بدورها بالتغييرات الاتجاهية الجديدة التالية ، وعلى ذلك فان المكونات المعرفية الوجدانية تتضافر فى هـــذه النظرية وكـــل منها يمكن أن يؤثر فى الآخـــر ·

رابعا : نظريات الاتساق (الأتزان) :

تشترك نظريات الاتســاق فى تغيير الاتجاهات مع نظــرية الحــكم الاجتماعى فى تأكيدها على العمليات المعرفية · وتفترض هــذه النظريات

أننا على وعى باتجاهاتنا وسلوكنا ، وأننا نود لو أن هذه الجوانب المختلفة من أنفسنا كانت متسقة بعضها مع بعض • ويحـــدث التغيير فى الاتجاه عندما نحس بشىء من عـــدم الاتســـاق فيما بين معتقداتنا واتجاهاتنا • وتفترض نظرية الاتساق أن جميع الناس لهم القدرة على التفكير ، ولكنها لا تفترض كون هؤلاء النـــاس عقـــلاء • والواقع أن مصـــطلح نفسى (Psychologic) يشير الى العمليات التى يمكن بها أن تتغير اتجاهاتنا بحيث تصبح متسقة من الناحية النفســية المنطقية (Psychologically) من دون حاجة ضرورية لاتباع القواعـــد الصـــارمة للمنطق الشكلى (Formal Logic) • فمثلا : اذا علمنـــا أن التدخين يمكن أن يســـبب السرطان ومع ذلك نواصل عادة التدخين • فأن المعتقد هنـــا والسـلوك الممارس يكونان غير متسقين ، ولكى تحسم هذه الحالة الشاذة وغير المريحة نتيجة عدم الاتساق ، فاننا قد ننكر أن للتدخين أية علاقة بالسرطان من قريب أو بعيد • مثل هذا الاختيار لا يمكن اعتباره موقفا منطقيا تماما — اذ يسمح ذلك الانكار بأن يظل سلوك الاستمرار فى عادة التدخين متسقا مع الأفكار والمعتقدات لدى المدخن •

خامسا : بيد أن هناك مجمـــوعة من نظـــريات الاتســـاق معـــرفيا Cognitive Consistancy theories مشتق معظمها بطريقة أو بأخرى من نموذج الاتساق عند هيدر (Heider) كما تتضمن هذه النظريات نظرية التوافق عند أوسجود (Osgood) وكذلك نظرية عــدم الاتســـاق المعرفى (التنـــافر المعـــرفى) (Cognitive dissonance) عنـــد فيستنجر (Festinger) • ولو أن لكل نظرية من هذه النظريات بعض الخصائص المميزة ، الا أنها تشترك فيما بينها فى بعض المسلمات المشتركة • فكل منها يسلم أن الأفراد لديهم دافع قوى لأن يكونوا متسقين ، وان يظهروا أمام الآخرين بهذا الاتساق • وكل من هذه النظريات يسلم أيضا بأن وعى الانسان بعدم اتساقه يولد لديه التوتر والقلق ، ولا يمكن التسامح فيه بسهولة ، وأخيرا فان كل نظرية تفترض أن تغيير الاتجاه أداة رئيسية بالنسبة لحسم عدم الاتساق ، وفيما يأتى بعض هذه النظريات •

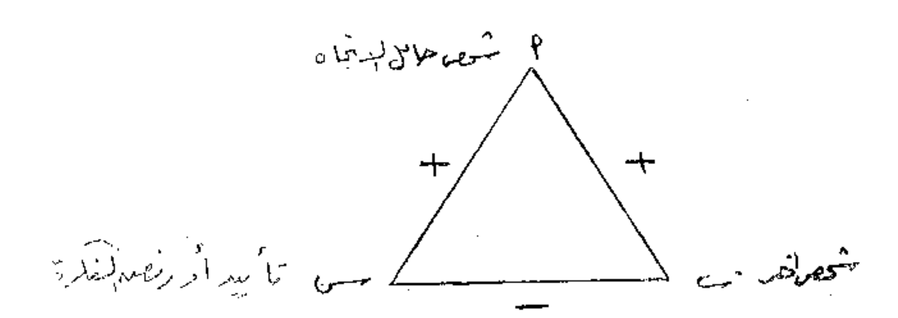
(أ) نظرية هيدر (Heider) وتسمى بنظرية التوازن • لقد اسهم

هيـــدر (Heider) ١٩٤٦ ــ ١٩٥٨ فى وضع نظرية تبرز ملاحظة الناس لملاقاتهم مع غيرهم من الآخرين ، وكذلك مع بيئتهم وذواتهم على أساس مبدأ الاتساق وابرز هيـــدر (Heider) ثلاثة عناصر يرى ضرورتها فى تغيير الاتجاهات :

١ ــ الشخص حامل الاتجاه نسميه (أ) ٠

٢ ــ شخص آخر فى المجال نسميه (ب) ٠

٣ ــ مفهوم شخصى و مادى أو معنوى كما يتمثل فى فكرة ، حدث موضع ٠٠٠ الخ ونطلق عليه اتجاه أو هدف ويسمى فى الشكل (س) ويعد مفهوم الانجاب مثلا فى هذا الشـــكل الآتى ويمكن لنظـــرية هيدر (Heider) أن تطبق على الشكل الآتى المتضمن فكرة أو اتجاه فى زيادة الانجـــاب ٠



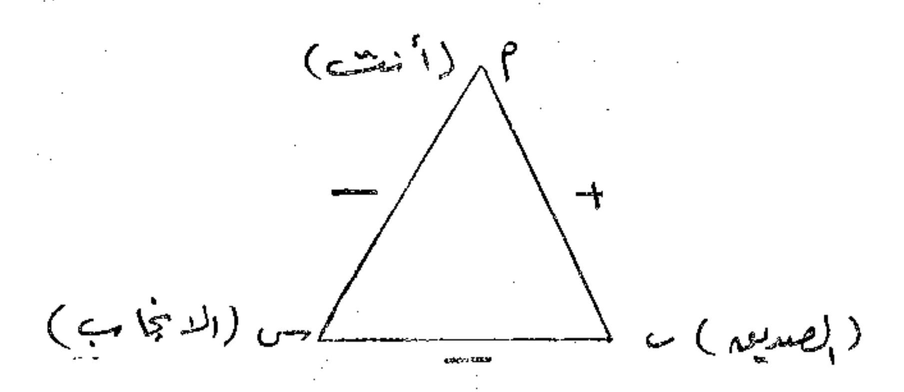
فى الشكل نرمز لحامل الاتجاه بالرمز (أ) ولصـــديقك فى المجـــال بالرمز (ب) ولتأييد تشريع زيادة الانجاب بالرمز (س) ويمكن التمثيل للموقف بالرسم البيانى لتصور هيدر (Heider) للتوازن كما يأتى :

لما كان حامل الاتجاه يناصر زيادة الانجاب فان العـــلاقة بينه وبين زيادة الانجاب تكون لها قيمة ايجابية ، كذلك لما كان حامل الاتجاه وصديقه مرتبطين بعلاقة حميمة فان الصلة بينه وبين صديقه يكون لها قيمة ايجابية التى ترمز لها (+) ٠ فاذا كان الصديق يعارض تشريع زيادة الانجاب فان الصلة بين الصديق وبين زيادة الانجاب لها قيمة سالبة ورمزها (ــ) ٠

وفى الرياضيات يكون حاصل ضرب موجبين وسالب واحد قيمة سالبة ٠

$$+ \times + \times - = -$$

يسمى هيدر (Heider) حالة السالب بالمصطلح (لا توازن) imbalance وتتميز هذه الحالة بالانعصاب والقلق وعدم الارتياح (Unpleasantness) ومن هذا يبرز دافع الاختزال للاتوازن (عدم التوازن) ٠



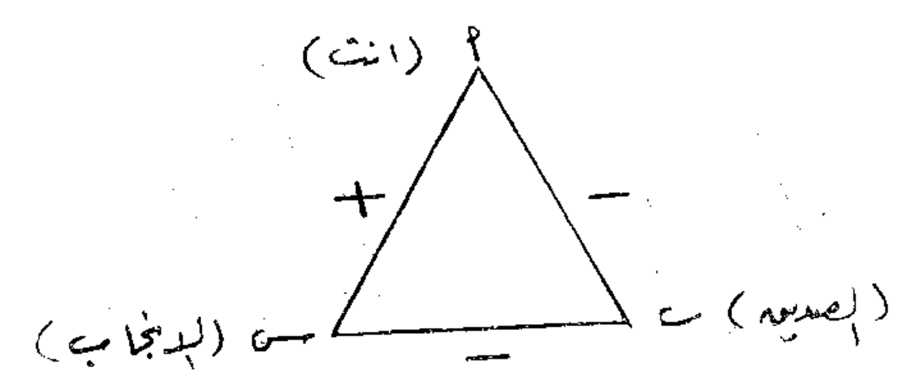
ومن بين طرق احداث ذلك تغيير الاتجاه نحو زيادة الانجاب ففى هذه الحالة فانك تضرب قيمتين سالبتين فى قيمة موجبة ، وهذا يعطينا فى الرياضيات العلاقة زائد (+) ٠

$$+ \times - \times - = +$$

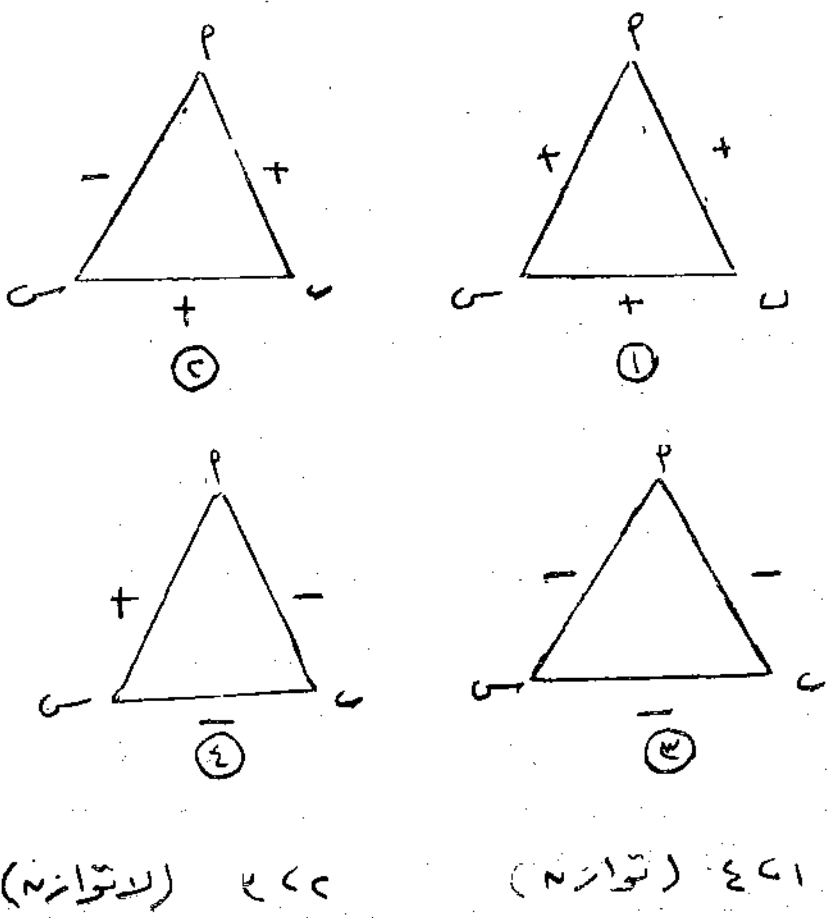
ولما كان الرمز ايجابيا ، فان التوازن يكون قد تم استعادته ٠

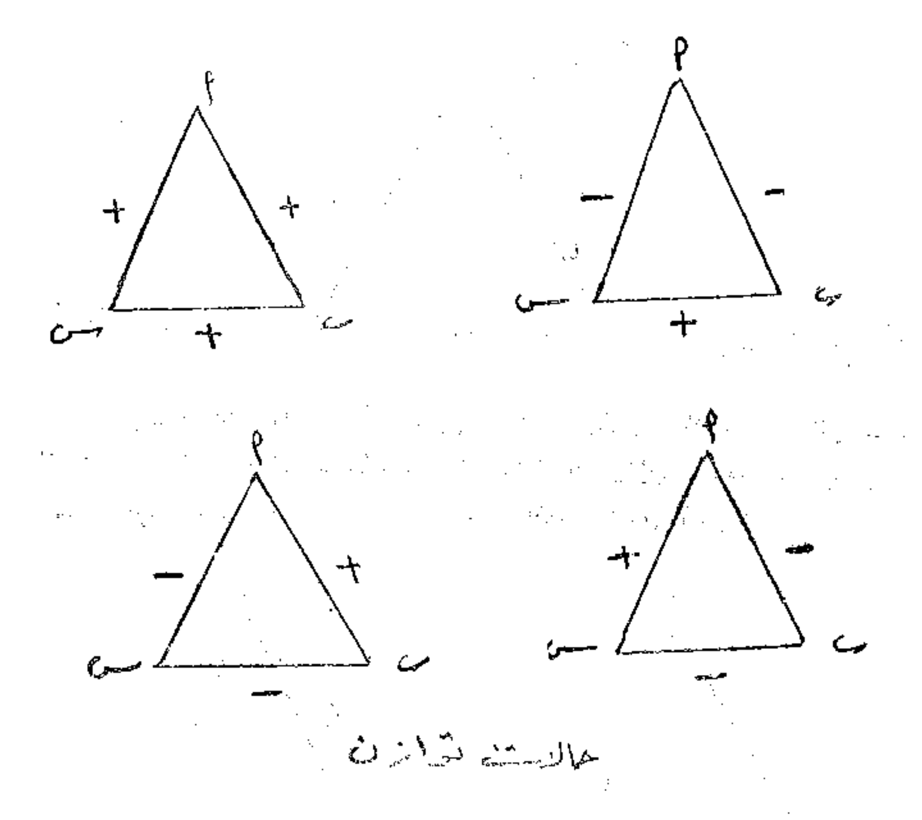
وبدلا من تغيير الاتجاه نحو زيادة الانجاب فقد يفكر حامل الاتجاه فى هجر صديقه ورفضه، فى هذهالحالة يعود التوازن لأن المعادلة تكونكالآتى:

$- \times - \times + = +$ (ناقص × ناقص × زائد) = زائد



يلاحظ أن حالة التوازن تقوم عندما لا يكون هناك أى سالب على الاطلاق أو يكون هناك سالبان ، لكن يحدث اللاتوازن (عدم التوازن) عندما يكون هناك سالب واحد أو ثلاثة · انظر الشكل الآتى :





حالة توازن

تقوم حالة من التوازن عندما لا تكون هناك أى قيم سالبة ، أو عندما تكون هناك قيمتان سالبتان · وتقوم حالة من اللاتوازن « عدم التوازن » عندما تكون هناك قيمة سالبة واحدة أو ثلاث قيم سالبة · وتتميز حالة اللاتوازن بالقلق والضيق (Unpleasantness) « عدم الارتياح » وتبعا لذلك فان الانسان يجد نفسه ميالا الى اختزال اللاتوازن · وهذا يعنى تغيير اتجاهه اما نحو الشخص أو نحو المفاهيم غير الشخصية (مثل شىء أو فكرة أو حدث) ويشير الشكلان السابقان الى اتجاه العلاقات ·

(ب) نظرية اوزجود Osgood وتسمى نظرية التوافق وهى امتداد لنظرية التوازن ، وهى من وضع العـــالم شـــارتس اوزجود Osgood Chartes E. ورفاقه ١٩٥٥ ، تتمحور النظرية فى ان الناس يحملون فى أنفســـهم عـــددا لا ينتهى من الاتجاهات المتباينة ، بعضـــها متسق (consistent) وبعضها غير متسق (inconsistent) **ولا تحـــدث** الاتجاهات غير المتسقة لدى الأفراد أية أشكالات اذا أتت غير متناقضة أى

فى اطار السياق نفسه ، لنفرض مثلا أنك تحس باتجاه ايجابى حيال أستاذ ما فى الجامعة ، وأيضا حيال فكرة تشريع زيادة الانجاب • يبقى الاتجاهان مستقلين منفصلين ما لم يعبر الأستاذ عن رأى فى تشريع زيادة الانجاب ، ويحدد موقفه من هذه المسألة ، فلو أظهر الأستاذ تأييدا للتشريع مناصرا زيادة الانجاب فان الاتجاهين متوافقان — أى انهما فى حالة انسجام أو تصالح ، أما لو عارض الأستاذ التشريع الذى يؤيد زيادة الانجاب فان الاتجاهين يكونان غير متوافقين أى أنهما فى حالة عدم انسجام أو خصومة •

والى هنا فان نظرية الاتفاق تظل غير متميزة عن نظـــرية هيـــدر (Heider) للتوازن الا أن اوزجود (Osgood) ورفاقه يمضون قدما فى رسم خطة يقوم فيها شىء ما على مقياس يتـــدرج من جيد الى سىء أى من + ٣ الى — ٣ وتعنى + ٣ على المقياس بأن لدينا تقويما ايجابيا فى حده الأعلى لشىء ما ، كما تعنى — ٣ تقويما سالبا فى أقصى حد ، وتعنى صفر تقويما محايدا له •

ان ادراكنا بأننا لا نشعر بالقوة نفسها أو بالعمق نفسه بأهميـــة جميع الأمور هو الذى شكل الأساس لتوقعات (Osgood) ورفاقه فيمـــا يختص بالاتجاه ودرجة تغييره ، وهم يرون أنه كلما زادت قوة الاتجاه قلت فرص تغييره اذا اصطدم بشىء له قوة الاتجاه المضاد •

لنفرض أننا نحب أستاذنا الجامعى بدرجـــة + ٣ وهى أعلى قيم المقياس ، وأننا نعلم أنه يعارض التشريع الذى يؤيد زيادة الانجاب وهو موقف نكرهه فيه على المستوى المعتدل نسبيا وهو — ١ ، فان ازوجود Osgood يتوقع بأن اتجاهنـــا حيـــال الانجاب هو الذى « يتنـــازل » لاتجاهنا نحو الأستاذ • وكلما زادت مقاومة الاتجاهات القوية المتطرفة للتغيير عن مقاومة الاتجاهات الحيادية ، كلما زاد التغير فى الاتجاهات الأكثر اعتدالا •

(ج) نظرية فيستنجر (Festinger) المســـماة بنظـــرية التنافر المعـــرفى Cognitive dissonance theory • وضع النظرية فيستنجر (Festinger) وهو تلميـــــــذ من تلاميـــذ كيرت ليفين (Lewin K.,)

صاحب نظرية المجال (field theory) . وكان فيستنجر أكثر تلاميذه اهتماما فى علم النفس الاجتماعى ، وله نظريتان ترتبطان بتكوين الاتجاهات وبتغييرها . (هما نظرية المقـارنة الاجتماعية ونظـرية التنافر المعرفى Cognitive dissonance والأخيرة هى أكثر شهرة . ومنذ بداية صياغتها الأولى عام /١٩٥٧ اثارت هذه النظرية قدرا كبيرا من الجـدل والبحث والاضافات النظرية . ويؤكد شافر (Shaffer) ١٩٧٥ أن هذه النظرية بالرغم من أنها جوبهت بتحديات قاسية ، الا أنها فى مجموعها أظهرت الكثير من تعدد الفوائد والمرونة والقدرة على التكهن .

استبدل فيستنجر مفهوم الاتساق أو التوازن ومفهوم عدم الاتساق أو عدم التوازن اللذين استخدما فى نظريات هيدر (Heider) واسجود (Osgood) بمفهوم التناغم (consonance) ومفهوم عدم الاتساق أو عدم التوازن بمفهوم التنافر (dissonance) .

قامت نظرية فيستنجر أساسا على نظـرية المقارنة الاجتماعية التى تنشأ من حاجتنا لمعرفة آرائنا وقدراتنا وكذلك تقويمنا لها .

ثم اضاف فيستنجر بعد ذلك أن هذه الحاجة للمعرفة تسعى للوصول دوما الى معلومات متناغمة لا تتنافر بعضها مع البعض الآخر .

أما ما تتميز به هذه النظرية من سائر النظريات الأخرى ابرازها لأثر نتائج القرارات فى تغيير الاتجاهات ، فهى تهتم بما يحدث من تغيير بعد اتخاذ القرار . وقـد لخص فيسـتنجر (Festinger) نظـريته بالنقاط التالية :

١ ـ قد توجد لدى الفرد علاقات متنافرة بين عناصر معرفية .

ويفترض فيستنجر ان الوحدات الأساسية فى التنظيم المعرفى للفرد هى العناصر المعرفية التى تعد بمثابة معارف (Knowledges) عن الاشياء والاحداث والوقائع والسـلوك .... الخ وتتضـمن العنـاصر المعرفية (المعارف) عند فيستنجر (Festinger) المعتقدات والاراء والاتجاهات، وقد يكون بين كل عنصرين منها علاقات متنافرة .

٢ - يؤدى عدم التناغم المعرفى (التنافر المعرفى) الى نشأة ضغوط تعمل على اختزال التنافر الذى يمكن أن يحدث باحدى الطرق الآتية :

أما بتغيير عنصر معرفى سلوكى أو تغيير عنصر معرفى بيئى ، أو اضافة عناصر معرفية جديدة وآراء جديدة ٠ ويمكن توضيح تغيير العنصر المعرفى السلوكى للمدخن الذى يكف عن التدخين ، حين يعلم أن التدخين مضر بالصحة ، أما تغيير العنصر البيئى فيمكن توضيحه بمثال الشخص الذى يشوه الاتجاه السياسى لأحد المرشحين كى يبرر عدم تصويته له فى الانتخاب ، اما اضافة عناصر معرفة جديدة فيمكن تمثيله بالمدخن الذى يقرأ كتابات تنتقد البحوث التى تربط بين التدخين ومرض السرطان وتصلب الشرايين ، ويربط فيستنجر بين عملية اتخاذ القرار والتنافر المعرفى فحين يواجه الشخص موقف اختيار بين عدة بدائل يكون فى مواجهة حالة صراع (conflict) ومن ثم تتكون ضغوط لاختزال هذا التنافر ويتوقف ذلك على عدة أمور هى :

١ - أهمية القرار ٠

٢ - الجاذبية النسبية لموضوع ما ٠

٣ - درجة التداخل أو التشابه المعرفى بين عناصر الموضوع المطروح ٠

وقد تميزت هذه النظرية بهذا الرأى الوحيد أو الفريد الذى يجعلها تتباين مع سائر النظريات المشابهة ٠ وقام فيستنجر (Festinger) فى نظريته بتحديد أربعة مواقف ينشأ عنها التنافر بين السلوك والرأى هى :

١ - موقف الاختيار الحر : يحدث التنافر المعرفى فى هذا الموقف نتيجة لاتخاذ قرار ما ، ويتمثل القرار هنا فى اختيار أحد البدائل بين شيئين أو أكثر ٠ فى هذه الحالة يعانى الشخص الذى بصدد أن يختار بين أمرين أو موضوعين أو شيئين من حالة صراع يظل قائما حتى يتم له الاختيار ، فاذا تم له الاختيار انتهى الصراع ، وبدأ التنافر المعرفى وما يترتب عليه من توتر (tension) . اما لماذا يحدث التنافر المعرفى بعد اتخاذ القرار ، فلأن هذا القرار يأتى معارضا للآراء التى تؤيد الشىء أو الموضوع الذى لم يتم اختياره ، فاذا قرر الشخص

أن يختار العمل فى الاذاعة مثلا بدلا من العمل فى الصحافة ، فان العناصر المعرفية الخاصة بميزات العمـــل فى الصـــحافة تتنافر وتتعارض مع عنصر معرفة أن الاذاعة هى التى فضلت وتم اختيارها بالفعل٠

ويفرق فيستنجر (Festinger) بين الصراع والتنـــافر اذ يكــون الشخص فى موقف الصراع قبل أن يتخذ القرار ، أما بعد اتخاذه للقرار ، فان الصراع يختفى (يرفع) اذ يكون قد تم له الاستقرار على اختيار معين ٠ وبمعنى آخر يكون قد استطاع أن يرفع الصراع ولم يصبح مترددا بين اختيارين ٠ يلى ذلك ظهور التنافر وما يترتب عليه من توتر وضغوط يود الفرد لو أمكن له ازالتها ، ومع هـــذا لا يؤدى هذا التنافر الى التشتت بين اتجاهين أو اختيارين كما كان الحال قبل الاختيار وأثناء معاناة الصراع ٠

٢ ـ موقف الاذعان القسرى :

يحدث التنافر المعرفى فى هذا الموقف نتيجة للاذعان أو القهـــر أو الاجبار القسرى من جانب الداعية ويقصد فيستنجر (Festinger) بالاذعان القسرى الاضطرار ، للخضوع ، للرأى السائد أو الملزم دون تغيير الرأى الخاص بالفرد ، ويقابل هذا الاذعان اتخاذ القرار فى موقف الاختيار الحر ٠ ويحدث نتيجة للتهديد بالعقاب أو التلويح بالجزاء ٠ فاذا حدث الاذعان نشأ عنه تنافر بين الرأى والسلوك ، أى تصبح العناصر المعـــرفية المتعلقة بالرأى فى حـــالة تنافر مع العناصر المعرفية المتعلقة بالسلوك ٠ ويكون مقدار التنافر الناشىء عن الاذعان القسرى بمثابة المحصلة لمقدار الاثابة أو العقوبة التى تقدم للترغيب فى السلوك المطلوب أو التنفير ٠ فاذا حدث الاذعان قل التنافر الناشىء عنه كلما زادت قيمة الاثابة أو اشـــتدت درجة الجزاء ٠ فمثلا اذا قبل شخص مكافأة مقدارها خمســـة آلاف جنيه ليخون أو يغتاب صديقا له ما قد يسبب لهذا الصديق اضرارا بالغة، تعرض لتنافر معرفى أقـــل مما يتعرض له اذا كانت قيمـــة المكافأة مئة جنيه ٠

٣ ـ موقف التعرض اللاارادى للاعلام :

ينشأ التنافر فى هذه الحالة اذا كانت المعلومات التى يتعرض لهـــا

الشخص تحمل معارف تتعارض مع معارفه السابقة ، ولا يستطيع الشخص فى هذا الموقف تجنب هذه المعلومات لأنها واسعة الانتشار حوله ومبثوثة بتواتر من خلال وسائل الاعلام ، كما يحملها اليه أى تواصل مع الأشخاص الآخرين • ويختلف هذا الموقف عن سابقيه فى أن التنافر المعرفى لا ينشأ نتيجة لاتخاذ قرار ، فالشخص فى هذه الحالة لا يتخذ قرارا ولا يختار رأيا وسلوكا ، وان ما يحـــدث له ويسبب لديه هذا التنافر المعرفى هو التعرض لاعـــلام يهـدف الى التأثير فى اتجاه معين مضاد لاتجاه الشخص •

٤ ـ موقف التعرض الارادى لمعلومات جديدة :

ينشأ التنافر المعرفى فى هذه الحالة اذا كانت المعلومات التى يسعى الشخص لتحصيلها عن ارادة حرة كى يؤيد اختيارا يريد أن يحققه فى المستقبل متعارضا مع ما سبق له تحصيله من معلومات• فالطالب الذى يريد أن يختار تخصصا من بين تخصصين يبحث عن مزايا ومساوىء كل منهما • كذلك قد يحـــدث التعرض الارادى لمعلومات نتيجة للضغط الذى يسببه التنافر المعرفة الذى يحدث نتيجة للاختيار• فاذا اختار الطالب تخصصا ما من تخصصين قد يسعى الى تحصيل معلومات عن مزايا هذا التخصص الذى اختاره مستقبلا ، كما يبحث عن مساوىء التخصص الذى رفضه لكى يقضى على التنافر الذى ينشأ عنده • فاذا حدث أن بلغ التنافر درجة عالية فقد يسعى الطالب الى تحصيل معلومات تضاعفمن شدة هذا التنافر حتى يبلغ أقصاه• فيقرر أن يسحب اختياره وأن يتراجع عنه • وقدمت نظرية فيستنجر (Festinger) ذخيرة كبيرة من التجارب والبحوث التى درست مختلف العوامل المؤثرة فى تغيير الاتجاهات وكذلك انصبت بحوث هــذه النظرية على مختلف المواقف التى يحدث فيها التنافر •

سادسا : (نظرية التحليل النفسى) :

يشير رواد مدرسة التحليل النفسى الى أن بنـــاء اتجاهات الشخص يكون محكومابعلاقة هذا الشخص وهو صغير (طفل) بوالديه ، أى أن « ديالوج » الاشباع/احباط الذى يعيشه الشخص فى طفـــولته الباكرة

ـ الخمس سنوات الأولى عادة ـ هو الذى يكون اتجاهات الطفل نحو والديه ، وغالبا ما تكون اتجاهات كراهية وعدائية ، وتكون هى نفسها الاتجاهات الموجهة نحو السلطة ، كما تمثل فى الوجوه الأبوية أو من يمثلها كالرؤساء ورجال الشرطة وغيرهم ، كما قد تنسحب هذه الاتجاهات نحو المجتمع ككل ٠

وينبه فرويد (Freud) الرائد الأول للتحليل النفسى الى أن الطفل فى محاولاته الدؤوبة لخفض توتراته الدافعية ازاء البيئة من حوله ، يكتسب مجموعة من المهارات الادراكية والحركية وهى ما تسمى « الأنا » (ego) وهذه الأنا تحاول أن تستدخل الواقع بمطالبه ٠ ولما كان الطفل غير قادر على مواجهة ظروف هذا الواقع بسبب عجزه النسبى ، فانه يستجيب بحيل دفاعية (ميكانيزمات دفاع) defence mechanisms وتتمثل فى عمليات كالكبت ، الاسقاط ، الانكار ، التبرير ، التوحد ٠٠٠٠ الخ فالكبت على سبيل المثال يتضمن نسيان الدافع أو الظرف المثير للقلق ٠ والتوتر ، والاسقاط يعزى الدوافع غير المقبولة شعوريا الى الاخر ، والانكار يعنى عدم القدرة على ادراك مثيرات القلق ، فيتم انكار وجودها ، والتبرير يحاول عزو سبب الفشل الى الاخرين أو الظروف ، والتوحد يجعل الطفل ممتصا لاتجاهات الشخص الاقسوى المخيف (المعتدى) متبنيا سلوكه وكأنه نابع منه ٠ وتعمل كل هذه الميكانيزمات بطريقة لاشعورية ٠

ويضيف سارنوف (Sarnoff) (١٩٦٠) ازاء ما طرحه فرويد عن ميكانيزمات الدفاع أن هذه الميكانيزمات ليس ضروريا أن تخفض التوتر أو القلق فى الموقف الذى تمارس فيه ، ولابد من أن يصاحب عملها استجابات صريحة وظاهرة (Overt responses) ويسميها سارنوف « الأعراض (Symptoms) ويعرف العرض بوصفه استجابة ظاهرة تؤدى الى خفض التوتر ، وتكون العلاقة بين هذه الاستجابة (العرض) وبين الدافع اللاشعورى غير واضحة بالنسبة للفرد ٠ فكراهية الأب من جانب الطفل ـ كراهية لاشعورية ـ تسبب قلقا للطفل ، ولا يستطيع الطفل التعبير عن هذه الكراهية صراحة ، وقد يتطابق الطفل مع أبيه (الأنا العالية) ويصبح مطيعا لطيفا بطريقة زائدة ، ويسمح هذا السلوك بخفض التوتر الناشىء عن دافع الكراهية غير المرغوب فيه ٠

وتحدث كثيرا هذه الأعراض بين الكبار ، فربما تكون الرعاية الزائدة والحنان ازاء شخص ما ، تعبيرا مريحا لصاحب السلوك مزيلا لتوتره ، ويكون فى الوقت نفسه « عرضا » لكراهية عميقة أو قسـوة (سادية) مغطاة ، وقد يكون الكرم الزائد عرضا لبخل متأصل ٠٠٠٠ وهكذا ٠

وقد دعا هذا مصطفى زيور « المحلل النفسى المشهور طرح عبـارة الآتية : (الانسان ليس ما هو ، وهو ما ليس هو) ٠

وازاء تغيير الاتجاهات فى ضوء هذه النظرية يقـدم « سارنوف » تعريفا للاتجاه مفاده : استعداد للاستجابة المؤيدة أو المعارضة لمجموع من الاشياء ٠٠٠ هذا الاستعداد للاستجابة (ايجابا أو سلبا) يتكون أثناء القيام باستجابات خفض للتوتر نحو فئات متنوعة من الأشياء ٠٠٠ أى أن اتجاه الشخص نحو الأشياء يحدده الدور الذى تقوم به هذه الاشياء لتسهل الاستجابات التى تخفض التوتر الناشىء عن دوافع معينة ، والتى تحـل صراعات بينها ٠ وهذه الدوافع اما أن تكون مقبولة اجتماعيا أو مرفوضة اجتماعيا ، أو مرفوضة على المستوى الشعورى ٠ والاتجاهات التى تنشأ نتيجة لدوافع مقبولة شعوريا تنشأ أثناء عملية خفض التوتر الناشىء عن هذه الدوافع ، فى هذه الحالة يتكون لدى الشخص « اتجاه قبول » نحو الأشياء التى سهلت خفض التوتر ، كما قد يتكون لدى الشـخص اتجاه « رفض نحو الأشياء التى تعوق أو تمنع خفض التوتر ٠ ويكون الشخص واعيا أثناء هذه العملية بالعلاقة الوظيفية بين دوافعه واتجاهاته ٠ فاذا كان لدى شخص ما دافع انجاز عال فى المجال الرياضى ، وساهمت مجموعة ظروف فى اشباع هذا الدافع ، يتكون حينذاك اتجاه « قبول » ازاء هذه الظروف وقد يتكون اتجاه « رفض » ازاء ظروف أخرى أعاقت هذا الاشباع للدافع ٠ وبخصوص الاتجاهات التى تنشأ نتيجة لدوافع غير مقبولة شعوريا ، فتتحدد نشأتها بمدى احداثها للميكانيزمات الدفاعيـة التى تمنع ادراك الدوافع غير المقبولة ، كذلك تتحدد نشأتها بمدى قدرتها على ظهور الاعراض التى تساعد فى خفض القلق أو التوتر الناشىء عن الدوافع غير المقبولة ٠

والتكنيك الذى يستدعى الاتجاهات من خلاله ميكانيزمات دفاع ما ، يساعد فى تخفيف ادراك المثيرات للقلق سـواءا كانت خارجية أم كانت

محفزات داخلية . فالمثيرات المسببة للقلق وللخوف من الخارج يضعف تأثيرها حين تنشط ميكانيزمات مثل الانكار اذ لا يحس الفرد بوجود خطر داهم خارجى ، أى لا يدرك هذا الخطر مادام ميكانيزم الانكار مؤديا لدوره بنجاح . وميكانيزم آخر مثل التوحد مع مثير القلق أو الخوف (المعتدى عادة) وتبنى سلوكه ، يقلل من فاعلية ادراك الشخص لهذا المعتدى ، اذ يصبح وكأنه هو غير منفصل عن ذاته . وبالنسبة للمحفزات الداخلية التى تثير القلق والخوف ، فعادة ما تقل فعاليتها بتشغيل ميكانيزمات مثل الاسقاط اذ يحول الشخص شعوره بالاثم أو الدونية الى الاخرين (هم الاثمون ولست أنا) ، كما يعمل ميكانيزم التكوين الضدى - اظهار مشاعر ما يكنه المرء ازاء الآخر - فالمشاعر الودية قد تكون مضادة لمشاعر العدائية ، ويعمل هذا الاتجاه الودى على ازالة اثر المخاوف والمقلقات الداخلية نتيجة لهذه المحفزات . والاتجاهات عند « سارنوف » مرتبطة بمكيانيزمات الدفاع التى تساعد فى خفض القلق أو التوتر ، كذلك ترتبط الاتجاهات عنده بالاعراض (Symptoms) التى تختزل بدورها القلق أو التوتر وتساعد فى تحقيق التوافق (adjustment) .

ويمكن لاتجاهات الفرد أن تتغير اذا درسنا ميكانيزمات الدفاع لديه والحلول التى تقدمها ، وكذا الاعراض التى عن طريقها يخفض من توتراته، ويتم ذلك عن طريق تحليل النفس الذى يهدف الى تبصير الفرد بأساس مشكلاته وتوافقاته المصطنعة وما يصاحبها من وجود اتجاهات مع أو ضد . فاستبصار المريض - من خلال جلسات التحليل النفسى - ببنية العصاب الذى يحمله معه ، وفك هذه المنظومة يؤدى بالضرورة الى تغيير اتجاهات الفرد ، اذ أن وظائف الاتجاهات السابقة (قبل التغيير) كانت مرتبطة بأعراض العصاب والميكانيزمات الدفاعية المصاحبة . وعليه لن تتغير اتجاهات المريض الا اذا شفى من عصابه .

« المراجع العربية والأجنبية »

١ ـ ب.ف. سكنير : تكنولوجيا السلوك الانسانى : ترجمة عبـــد القادر يوسف ، سلسلة عالم المعرفة : الكويت : ١٩٨٠ .

٢ ـ تحسين على حسين : دور وسائل الاعلام فى تغير الاتجاهات النفسية والاجتماعية نحو المرأة العراقية ـ دراسة تجريبية : رسالة دكتوراه غير منشورة : كلية التربية ـ جامعة عين شمس ، القاهرة :١٩٨٧.

٣ ـ جورج أم أزاد وريموند جى كورستين : نظريات التعلم ، دراسة مقارنة : ترجمة على حسين حجاج : سلسلة عالم المعرفة : الكويت ١٩٨٦ .

٤ ـ صلاح مخيمر : ميخائيل رزق : المدخل الى علم النفس الاجتماعى الأنجلو المصرية ، القاهرة ١٩٦٨ .

٥ ـ صلاح نصر : الحرب النفسية « معركة الكلمة والمعتقدات : الجزء الأول والثانى : دار القــاهرة للطباعة والنشر ، القاهرة ١٩٦٦ ـ ١٩٦٧ .

٦ ـ عزيز حنا داود : العــلاقات بين الســـمات الانفعالية والاتجاهات الاجتماعية لدى المراهقين المصريين (رسالة ماجستير غير منشورة) ١٩٥٦ .

٧ ـ عزيز حنا داود وآخرون ، الشخصية والصـــحة النفسية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ١٩٥٨ .

٨ ـ عزيز حنا داود وآخرون ، الشخصية بين السواء والمرض ، الأنجلو المصرية ـ القاهرة ١٩٩١ .

٩ ـ لويس كامل مليكه : قراءات فى علم النفس الاجتماعى فى البــلاد العربية : المجلد الأول ، الدار القومية للطباعة والنشر : القاهرة ١٩٦٥ .

١٠ - مصطفى سويف : مقدمة لعلم النفس الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، الطبعة الثالثة ، القاهرة ١٩٧٠ .

١١ - منيرة أحمد حلمى : التفاعل الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، القاهرة ١٩٨١ .

١٢ - منيرة أحمد حلمى : ثلاثة نظريات فى تغيير الاتجاهات : مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ١٩٧٧ .

١٣ - مجموعة من علماء النفس : علم النفس الاجتماعى وقضايا الاعلام والدعاية ، ترجمة نزار عبونه السود : دار دمشق : دمشق ١٩٧٨.

١٤ - نجيب اسكندر ابراهيم : لويس كامل مليكه ، رشدى قاسم منصور: الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : الطبعة الثالثة : دار النهضة العربية ، القاهرة ، بدون تاريخ .

١٥ - هربت شيللر : المتلاعبون بالعقول : ترجمة عبد السلام رضـوان . سلسلة عالم المعرفة : الكويت ١٩٨٦ .

« المراجع الأجنبية »

16) Alan Hancock, **Mass Communication.** Longman, London; 1966.

17) Allport, G.W., **Attitude in hand book of Social Psychology,** Wercester Clark University Press; New York, 1945.

18) Anastasi, A., Psychological Testing (3rd ed.) McMillan Pub. Company, New York, 1961.

19) Bartlet, F.C., **Political Propaganda,** Cambridge University Press, Cambridge, 1940.

20) Belson, W.A., **Meaduring the effects of TV a description of method,** Public opinion; Quarterly; Vol. 22, 1958.

21) Blandford, D. and Sampsone; E. **Induction of Prestige Suggestion through classical Conditioning;** J. Abnorm. Soc. Psy. Vol. 69, 1964.

22) Boron, R.A. et al. **Understanding** Behavior; Holt Rinehart of Winston, New York, 1940.

23) Cantril, Hadly & Allport, G., **The Psychology of Radio,** Harpers, New York, 1935.

24) Christanse, David, **Changing attitudes about smoking by film,** Ph.D. University of South Dakota 1978. Diss. Ab. Int., Vol. 93, 1979.

25) Daniel, Lerner and Shram Wilber, **Communication and Change in the Developing Countries,** The University Press of Hawai, 1978.

26) Davidoff, L.L., **Introduction to Psychology,** (Second Edition) McGraw Hill Book Company, New York, 1980.

27) Edwards, A.L., **Techniques of Attitude Scales Construction,** (Second Edition): Tiffor and Simans India, 1969.

28) Eysenck, H.J., **The Psychology of Political, Routledge &** Kegan Pul.: London, 1954.

١٠ - مصطفى سويف : مقدمة لعلم النفس الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، الطبعة الثالثة ، القاهرة ١٩٧٠ .

١١ - منيرة أحمد حلمى : التفاعل الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، القاهرة ١٩٨١ .

١٢ - منيرة أحمد حلمى : ثلاثة نظريات فى تغيير الاتجاهات : مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ١٩٧٧ .

١٣ - مجموعة من علماء النفس : علم النفس الاجتماعى وقضايا الاعلام والدعاية ، ترجمة نزار عبونه السود : دار دمشق : دمشق ١٩٧٨.

١٤ - نجيب اسكندر ابراهيم : لويس كامل مليكه ، رشدى قاسم منصور: الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : الطبعة الثالثة : دار النهضة العربية ، القاهرة ، بدون تاريخ .

١٥ - هربت شيللر : المتلاعبون بالعقول : ترجمة عبد السلام رضوان . سلسلة عالم المعرفة : الكويت ١٩٨٦ .

« المراجع الأجنبية »

16) Alan Hancock, **Mass Communication.** Longman, London; 1966.

17) Allport, G.W., **Attitude in hand book of Social Psychology,** Wercester Clark University Press; New York, 1945.

18) Anastasi, A., Psychological Testing (3rd ed.) McMillan Pub. Company, New York, 1961.

19) Bartlet, F.C., **Political Propaganda,** Cambridge University Press, Cambridge, 1940.

20) Belson, W.A., **Meaduring the effects of TV a description of method,** Public opinion; Quarterly; Vol. 22, 1958.

21) Blandford, D. and Sampsone; E. **Induction of Prestige Suggestion through classical Conditioning;** J. Abnorm. Soc. Psy. Vol. 69, 1964.

22) Boron, R.A. et al. **Understanding** Behavior; Holt Rinehart of Winston, New York, 1940.

23) Cantril, Hadly & Allport, G., **The Psychology of Radio,** Harpers, New York, 1935.

24) Christanse, David, **Changing attitudes about smoking by film,** Ph.D. University of South Dakota 1978. Diss. Ab. Int., Vol. 93, 1979.

25) Daniel, Lerner and Shram Wilber, **Communication and Change in the Developing Countries,** The University Press of Hawai, 1978.

26) Davidoff, L.L., **Introduction to Psychology,** (Second Edition) McGraw Hill Book Company, New York, 1980.

27) Edwards, A.L., **Techniques of Attitude Scales Construction,** (Second Edition): Tiffor and Simans India, 1969.

28) Eysenck, H.J., **The Psychology of Political, Routledge &** Kegan Pul.: London, 1954.

29) Eysenck, H.J., **Drage and Personality Theory and Methodology** Drage Mants, 1957.

30) Franklin, Fearing, **Influence of the Movie on Attitude and Behaviour,** McGraw Hill Book, Company, New York, 1963.

31) Good C.V., **Dictionary of Education,** McGraw Hill Book, Company, New York, 1973.

32) Goldstein, I. and McCinnies E., **Compliance and Attitude Change Under Conditions of Differential Social Reinforcement,** J. of Abnormal Soc. Psychology, 1964.

33) Hildom, D. and Brown, R., **Verbal Reinforcement and Interview** Bias, J. Abnorm., Soc. Psychology, Vol. 53, 1965.

34) Hovland, C. & Weiss, W., **The Influence of** Source Credibility on **Communication Effectiveness;** Public Opinion Quarterly, Vol. 15, 1951.

35) Hovland, C. & Janis and Kelly H., Communication and Persuan, Yale University, New York, 1953.

36) Hovland, C. & Lamsdaina A. and Sheffield, **Experiments on Mass Communication,** John Wiley and Son; New York, 1965.

37) Jarden, A.M., **Measurement in Education "An Introducation"** McGraw Hill Company, New York, 1953.

38) Katz, Dainal, **The Functional Approach to the Study of** Attitude, Public Opinion Quarterly, 1960.

39) Kelmen, H. & Hovland C., **Effect of Fear Arousing Communication,** J. of Abnormal Social Psychology, Vol. 48, 1953.

40) Klapper, Joseph, **The Effect of Mass Communication,** The Free Press, Glencoe Illinois, U.S.A., 1963.

41) Krech, D. & Cruch R.H., **Theory and Problems of Social** Psychology, McGraw Hill Pub. Company, New York.

42) Lahmann, I., Sinha, B. and Hartnett R.T., **Changes Attitude and Values Associated with College Attendance,** Journal. **Education.** Psychology, Vol. 67, 1966.

43) Loo Bagart, **The Age of TV. Fredreich Wanger,** New York, 1958.

44) Lazarsfield; and Others; **The Peoples Choice How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Compaign,** (2nd ed.), Columbia University Press, New York, 1960.

45) Marx. C.T., **Brief Introduction to Psychology Problems, Procedures and Principles,** McMillan Pub. Company, New York, 1970.

46) Milton Rokeach, **Attitude Change and Behavioral Change,** Public Opinion Quarterly. Vol. 30 (1-4), 1966-1967.

47) Cc Namari, Q., **Psychological Statistics,** John Wiley Son Ing., New York, 1949.

48) Morgan, C.T., **Brief Introduction to Psychology,** McGraw Hill Book Company, New York, 1974.

49) Oskomp S., **Attitudes and Opinion,** Prentice Hall; New Jersy; U.S.A., 1977.

50) Paul, J., Deutschmann, **The Mass Media in Underdeveloped Village,** Journal Quarterley, Vol. 94, 1960.

51) Penticuf, Joyhinson, **The Effect of Filmed Peermodeling Cognitive Appraisal and Autonomic Reactivity in Changing Childrens Attitudes About Health Care Procedures and Personnel,** Ph.D., Cause Western Reserve University, 1976, Dis. Ab. Int., 1976, Vol. 37.

52) Read, H., **Communication Methods for Media,** Urban University of Illinois, 1972.

53) Routleage, and Kegan, Paul, **Patterns of Culture,** London, 1953.

54) Robert, M. Liebert and Neala S. Schwarizberg, **Effects of Mass Media,** Annual Reviews Psychology, Vol. 28, 1977.

55) Schramm, W. **Responsibility in Mass Communication,** Harper Brothers, New York, 1959.

56) Schramm, W., **How Communication Work in Schramm W.**

29) Eysenck, H.J., **Drage and Personality Theory and Methodology** Drage Mants, 1957.

30) Franklin, Fearing, **Influence of the Movie on Attitude and Behaviour,** McGraw Hill Book, Company, New York, 1963.

31) Good C.V., **Dictionary of Education,** McGraw Hill Book, Company, New York, 1973.

32) Goldstein, I. and McCinnies E., **Compliance and Attitude Change Under Conditions of Differential Social Reinforcement,** J. of Abnormal Soc. Psychology, 1964.

33) Hildom, D. and Brown, R., **Verbal Reinforcement and Interview** Bias, J. Abnorm., Soc. Psychology, Vol. 53, 1965.

34) Hovland, C. & Weiss, W., **The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness;** Public Opinion Quarterly, Vol. 15, 1951.

35) Hovland, C. & Janis and Kelly H., **Communication and Persuan,** Yale University, New York, 1953.

36) Hovland, C. & Lamsdaina A. and Sheffield, **Experiments on Mass Communication,** John Wiley and Son; New York, 1965.

37) Jarden, A.M., **Measurement in Education "An Introducation"** McGraw Hill Company, New York, 1953.

38) Katz, Dainal, **The Functional Approach to the Study** of Attitude, Public Opinion Quarterly, 1960.

39) Kolmen, H. & Hovland C., **Effect of Fear Arousing Communication,** J. of Abnormal Social Psychology, Vol. 48, 1953.

40) Klapper, Joseph, **The Effect of Mass Communication,** The Free Press, Glencoe Illinois, U.S.A., 1963.

41) Krech, D. & Cruch R.H., **Theory and Problems of Social** Psychology, McGraw Hill Pub. Company, New York.

42) Lahmann, I., Sinha, B. and Hartnett R.T., **Changes Attitude and Values Associated with College Attendance,** Journal. Education. Psychology, Vol. 67, 1966.

43) Loo Bagart, **The Age of TV. Fredreich Wanger**, New York, 1958.

44) Lazarsfield; and Others; **The Peoples Choice How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Compaign,** (2nd ed.), Columbia University Press, New York, 1960.

45) Marx. C.T., **Brief Introduction to Psychology Problems, Procedures and Principles,** McMillan Pub. Company, New York, 1970.

46) Milton Rokeach, **Attitude Change and Behavioral Change,** Public Opinion Quarterly, Vol. 30 (1-4), 1966-1967.

47) Cc Namari, Q., **Psychological Statistics,** John Wiley Son Ing., New York, 1949.

48) Morgan, C.T., **Brief Introduction to Psychology,** McGraw Hill Book Company, New York, 1974.

49) Oskomp S., **Attitudes and Opinion,** Prentice Hall; New Jersy; U.S.A., 1977.

50) Paul, J., Deutschmann, **The Mass Media in Underdeveloped Village,** Journal Quarterley, Vol. 94, 1960.

51) Penticuf, Joyhinson, **The Effect of Filmed Peermodeling Cognitive Appraisal and Autonomic Reactivity in Changing Childrens Attitudes About Health Care Procedures and Personnel,** Ph.D., Cause Western Reserve University, 1976, Dis. Ab. Int., 1976, Vol. 37.

52) Read, H., **Communication Methods for Media,** Urban University of Illinois, 1972.

53) Routleage, and Kegan, Paul, **Patterns of Culture,** London, 1953.

54) Robert, M. Liebert and Neala S. Schwarizberg, **Effects of Mass Media,** Annual Reviews Psychology, Vol. 28, 1977.

55) Schramm, W. **Responsibility in Mass Communication,** Harper Brothers, New York, 1959.

56) Schramm, W., **How Communication Work in Schramm** W.

ed., **The Process and Effects of Mass Communication**, Urbana University of Illinois Press, 1961.

57) Scott, W., **Attitude Change Reward of Verbal Behaviour**, Urbana University of Illinois Press, 1961.

57) Scott, W., **Attitude Change Reward of Verbal Behaviour**, J. Abnormal Social Psychology, Vol. 55, 1957.

58) Scott, M. & Allen H., **Center Effective Public Relation** (4th ed.) Prentice-Hall Inc. Englewood, New Jersy, U.S.A., 1971.

59) Skornia, H., **Television and Society**, McGraw Hill, New York, 1965.

60) Staats, A. and Staats, C. **Attitude Established by Classical Conditioning**, J. Abnorm. Soc. Pay., Vol. 57, 1958.

61) Thorndike, R.L. & Hagen E., **Measurement and Evaluation in Psychology and Education** (4th ed.) John Wiley Son; New York, 1977.

62) Unesco, **Unesco and International Woman's Year** Unesco, Paris, 1975.

63) Unesco, **Medium Term** Paln (1977-1982) Unesco, Paris, 1976.

64) Virginia, A. and Stephen W., **Effects of Media Communicator and Message Position and Attitude Change**; Public Opinion Qua. Psy., Vol. 42, 1978.

65) Watts, A. and McGuire W. **Persistence of Induced Opinion Change and Retention of the Inducing Message Content**, J. Abnormal Social Psychology, Vol. 68, 1964.

66) Wrightsman, S. & Kay, P. **Social Psychology in the 80's** (3rd ed.) Brooks Cole Publishing Company, California, 1981.

67) :olamn, D. **Dictionary of Behavioral Sciences**; McCamillam, New York, 1937.

68) Young, K., **Hand Book of Social Psychology** Routledge & K.P.F. tp. London, 1960.

69) Zenden, J., **Social Psychology**, (3rd ed.), Random Bouse, New York, 1981.

المحتويات

الناشر

مكتبة الأنجلو المصرية

١٦٥ ش محمد فريد – القاهرة